حكاية من اليابان

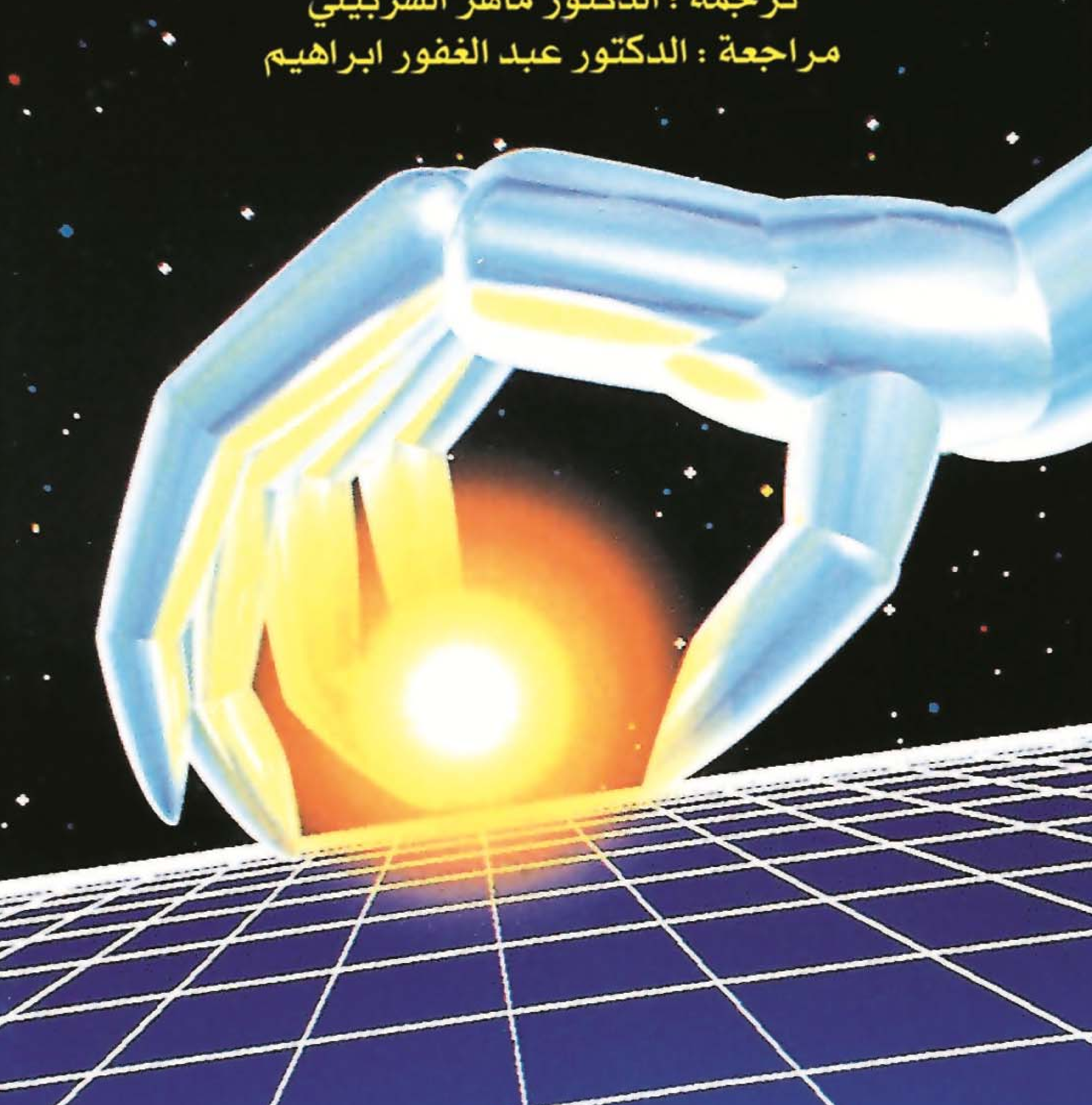
الغبي ينجح

فلسفة ماذا تفعل لكي تصنع المعجزات

تأليف الدكتور توراو توكودا رئيس مجموعة توكوشوكاي الطبية

ترجمة : الدكتور ماهر الشربيني

مراجعة : الدكتور عبد الغفور ابراهيم



الغبي ينجح

فلسفة ماذا تفعل لكي تصنع المعجزات

الغبي ينجح

فلسفة ماذا تفعل لكي تصنع المعجزات

تأليف
د. توراو توكودا
رئيس مجلس إدارة مجموعة توكوشوكاي الطبية

ترجمة : د.ماهـــــر الشربيـــــــني
مراجعة : د. عبدالغفـــور ابراهيـــم

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(2009/11/4800)

153
توكودا، نوراو
الغبي ينحج فلسفة ماذا تفعل لكي تصنع المعجزات/توراو توكودا؛ ترجمة ماهر الشربيني؛ مراجعة عبدالغفور ابراهيم أحمد.- عمان: دار زهران للنشر،2009.
(   ) ص.
ر.أ : 2009/11/4800
الواصفات:/ علم نفس الأفراد//سيكولوجية الشخصية//العمليات العقلية/

* أعدت دائرة المكتبة الوطنية بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية

* يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى

ISBN 978-9957-504-53-3 (ردمك)

المتخصصون في الكتاب الجامعي الأكاديمي العربي والأجنبي
دار زهران للنشر والتوزيع
تلفاكس : 5331289 – 6 – 962+، ص.ب 1170 عمان 11941 الأردن
E-mail : Zahran.publishers@gmail.com
www.darzahran.net

المحتويات

الموضوع

الصفحة

الفصل الثالث

الفصل الرابع

تقديم

لقد كتبت كتابي الأول "لقد خلق البشر متساوون" في شهر مايو (أيار) عـام 1979، وهو تسجيل لقصة حيـاتي وكفـاحي حتـى الآن، حيـث لخصـت الأسـباب التي دفعتني إلى إحداث ثورة في منظومة الرعاية الطبية في اليابان.

ولكن منذ إصداري لهذا الكتاب حدثت لي تغييرات لم تكـن متوقعـة. فلقـد جاءني سيل مـن الطلبـات لـكي أقـوم بعمـل محـاضرات عامـة حـول موضـوعات الكتاب.

لقـد جـاءتني طلبـات مـن كافـة أشـكال وأنـواع الهيئـات والمؤسسـات الاجتماعيـة والعلميـة، بـدءًا مـن المـدارس الابتدائيـة والإعداديـة والثانويـة والجامعات ومرورًا بنقابات مجالس الآباء والغرف التجارية والجمعيات الزراعية واتحادات الغرف الصناعية ومجالس الشباب والاتحادات الاقتصـادية والحلقـات الدراسية الخاصة بأعضاء البرلمان وحتى الحلقات البحثية للتجمعات الاقتصـادية والمنتديات السياسية والاقتصادية للصحف الإقليمية وغيرها، حتى صرت مشغولا للغاية في السفر هنا وهناك عبر كل بقاع اليابان.

ولقد قمت بعمل محاضرات بمعدل 25 مرة في الشهر تقريبًـا، وأحيانـاً كـان يصل العدد إلى 30 مرة، وفي العامين الماضيين كنت مشغولاً للغاية بجدول

مرهق لم أكن أتوقعه حيث تجاوز عدد محاضراتي ثمانمائة محاضرة.

وبما أنني أصلا إنسان عاش طوال عمره يكرس مجهوده كله في مجال الرعاية الطبية، فلم أكن أفهم شيئًا في فن أو تقنية إجراء المحاضرات العامة. ولذلك فإنني لم أفعل سوى الحديث عن قصة كفاحي في الحياة كما هي بصدق وبحماس شديدين.

فلقد عشت منذ طفولتي أحتضن رغبة متأججة في صدري تلح عليّ بأن أصبح طبيبًا يومًا ما، حيث ظهرت تلك الرغبة مع حادثة وفاة أخي الأصغر... وكان هذا هو حلمي وكانت هذه هي رغبتي أنا ابن ذلك الفلاح البسيط من قرية في جزيرة "توكونوشيما". ولقد حدث بالمصادفة أن شاهدت المستشفى الجامعي الملحق بجامعة أوساكا، عندما ذهبت لأتلقى جراحة لإزالة تجمع صديدي بجسمي، ومنذ ذلك اليوم صار لدي هدف واضح وهو الالتحاق يومًا ما بكلية الطب في جامعة أوساكا. وبعد انتهاء الحرب تركت مدرسة "توكونوشيما" الثانوية التي لم يدخل طالب واحد من خريجيها أية كلية طب في جامعة حكومية لألتحق بمدرسة "أيماميا" الثانوية بمدينة اوساكا، وتحت شعار "أن أعيش أو أن أموت" جلست إلى مكتبي أدرس ستة عشر ساعة يوميًا، دون أن أستريح يومًا واحدًا خلال الـ 365 يومًا بالسنة، وفي نهاية أربعة

أعوام مـن الكفـاح المسـتميت اسـتطعت بالكـاد أن ألتحـق بكليـة الطـب جامعة أوساكا. وتلك الأعوام هي أعوام الصف الثاني والثالث في مرحلة الثـانوي، وعامين قضيتهما استعدادًا لدخول امتحان الالتحاق بكلية الطب في الجامعة.

فلم أكن من عائلة كبيرة ذات شأن ولم أكن غنيًـا، وكـذلك لم أكـن ذكيًـا إلى درجة كبيرة، ولكن هذه التجربة قد أعطتني ثقة بالنفس وجعلتني ناضجًا واعيًـا لأهدافي ومبادئي،.. لكن واحدًا مثلي بتلـك القـدرات الضـعيفة صـار يرفـع شـعارًا مجنونًا هو : "تغيير منظومة الرعاية الطبية في اليابان وتحسين منظومـة الرعايـة الطبية في العالم"، وصار ينطلـق منـدفعًا في اتجـاه واحـد ألا وهـو السـعي نـحو إنشاء المستشفى تلو الآخر.

وهكذا وخلال قيامي بإلقاء سلسلة من المحاضرات بطريقتي الخاصة عن رحلة كفاحي هذه في الحياة صرت أواجه ظاهرة لم أكن أتوقعها أيضًا. في بداية الأمر كنت أخطط لكي تكون سلسلة محاضراتي هذه وسيلة لتجميع عدد من الممولين والمتعاونين في سبيل تحقيق هدفي الأساسي في سبيل تغيير منظومة الرعاية الطبية باليابان. والحقيقة أنه بفضل هذه المحاضرات ارتفعت أصوات من عامة الناس تطالبني بإنشاء مستشفيات في جميع أنـحاء اليابان تابعة للمجموعة الطبية التي أرأسها، في القرى والمدن التي يسكنها هؤلاء الناس،

وحدث بالفعل أن زاد عدد من عرضوا عليَّ مساعداتهم من أجل إنشاء تلك المستشفيات، لكني مع مرور الوقت ومع استمراري في القيام بتلك المحاضرات ظهر تأثير إيجابي آخر لم أكن أتوقعه. فلقد فاجأني بعض القائمين على إدارة مشروعات تجارية، إن أحاديثي قد تفيد إفادة كبيرة في مجال إدارة الأعمال بالشركات. ولقد قال لي واحد من رجال الأعمال الشباب، إن كلامي أثر إيجابياً عليه في إعطائه شحنة كبيرة من الشجاعة للنجاح في عمله. كذلك كان هناك طالب في المرحلة الثانوية قال لي إنه شعر بأنه هو الآخر يستطيع أن ينجز شيئًا ما إذا تحلى بروح الثقة. كانت هذه هي ردود الأفعال في معظم الأماكن التي مررت بها، وصار من يستمعون إلى محاضراتي يتزاحمون بعد المحاضرة وهم يصفقون لي ويطلبون منى أن أوقع لهم بإمضائي، فلقد شكل هذا بالنسبة لي نجاحاً ونتيجة مثمرة لم أحلم بها، وفرحة ما بعدها فرحة. وما حدث بعد ذلك هو إنني ركزت أكبر في المحاضرات على إعطاء شحنة دافعة للناس لكي أحثهم على التحدي من أجل النجاح، بالإضافة إلى الهدف الأصلي وهو استمالة مؤيدين ومعاونين من أجل تغيير منظومة الرعاية الطبية. ولقد استمريت أنادى بالمبادئ والقيم التالية :

"إن المرء عندما يتحدى ويركز في سبيل إنجاز مهمة محددة، ويضع في تلك المهمة كل طاقته، فإن ذلك من شأنه أن يضاعف من قدراته شيئًا فشيئًا

ويجعله يحقق وينجز ما لم يكن يتخيلـه"، أو "إن التحـرك والانـدفاع أولاً ثم ثانيا ثم ثالثًا. إن التحرك الكامل بكل الطاقة المتاحة يوصل الإنسان إلى الثقـة بالنفس بشـكل كبـير وإلى تغيـير الـذات.. بـل إن هـذه هـي الطريقـة الوحيـدة لتحقيق الأهداف ولتغيير المجتمع الذي يحيط بالمرء".

لقد ازداد عـدد النـاس الـذين تـأثروا وتجـاوبوا مـع مبـدئي الـذي يمكـن أن أسميه "فلسفة التحرك". لقد تجمـع عـدد كبـير مـن الـذين تـأثروا بفلسـفتي في الحياة وبقصة حياتي بدءًا مـن الشـباب الصـغار ومـرورًا بشـباب رجـال الأعـمال والعاملين بالسياسة ومجالس التعليم وحتى الأطباء وكونوا جمعية أطلقوا عليهـا اسم "جمعية الأسود".

وهذه الجمعية هي عبارة عن تجمع من أفراد قرروا التحرك بكـل طـاقتهم من أجل توظيف أقصى قدراتهم الذاتية خلال حياتهم تلك التي سيعيشونها مـرة واحدة فقط. كما فكروا أيضًا في تشكيل جمعية أخرى اسمها "جمعية المتشـدقين بالوعود" والتي هدفها هو تحقيق ما يعتبر حلمًا يراود المرء عن طريـق التحـرك القوي بكل الطاقات والإمكانات. وقد طالبني هؤلاء بـأن أكتـب مـن أجلهـم مـا يشبه الميثاق من أجل شحذ الهمم وتقوية الإرادة. ولهذا كانت هذه فرصـة مـن أجل أن أمسك بالقلم مرة أخرى لأكتب من أجل تحسين منظومة الرعاية

الطبية، وإنني سأشعر بالسعادة لو أسـهم كتـابي هـذا ولـو بجـزء ضـئيل في الكثير من النـاس وخصوصًـا في الشـباب مـنهم، مـن الـذين يرغبـون في التحـدي بإخراج كل طاقاتهم الكامنة وليس فقط من أجل أعضاء "جمعية الأسود".

تمهيد

إذا امتلكت الإرادة، فسوف تصنع المعجزات

- هؤلاء تغيرت حياتهم بعد الاستماع إلى محاضراتي -

- ردود فعل كبيرة غير متوقعة على محاضراتي في كل ربوع اليابان

الآن أقضي حياتي يوميًا طائرًا حول اليابان من مكان إلى مكان كي أقوم بإلقاء المحاضرات العامة، وهذه الحملة التي أقوم بها نابعة من رغبتي الحارة في الدعاية لإحداث ثورة تصحيح في منظومة الرعاية الطبية في اليابان، ومن أجل هذا أريد إشعار المواطنين.. حتى وإن كانوا قليلين من يشعرون بالوضع المتردي الذي وصلت إليه تلك المنظومة، وأجعلهم يتفهمون الأهمية القصوى لثورة التصحيح تلك، وكذلك أن أحصل على أكبر عدد ممكن من المؤيدين والمتعاونين. وكما أوضحت في المقدمة أنه على عكس ما توقعت، فقد كان إقبال الراغبين في الاستماع إلى محاضراتي هائلاً، وكذلك عدد من اشتعلت الحمية لديهم للتحرك والعمل ممن استمعوا إلى محاضراتي.

إن الموضوع الأساسي لمحاضراتي العامة وكذلك الموضوع الأساسي لهذا الكتاب يتلخص في ضرورة التحرك المتكامل النشط من أجل تحقيق أي هدف

مهما كان شكله ونوعه. وبالطبع فإن من شروط الوصول إلى الهدف الرغبة الشديدة وتحديد الهدف والقدرة على التحرك والحماس والإيمان بالهدف والحب.. إلى آخره من الشروط والعوامل المختلفة. ومن بين هذا وذاك فإني أعتبر "التحرك" أهم العوامل على الإطلاق..، التحرك بكل ما يملك الإنسان من طاقة. لكن الشرط المسبق لذلك التحرك النشط هو "الإرادة".

إذا لم تكن هناك إرادة فلن يكون هناك تحرك أو نشاط. وقبل الدخول في تفاصيل الموضوع أود أن أعرفكم هنا بعدة نماذج لأشخاص تحمسوا وبدءوا التحرك والنشاط بعد استماعهم لمحاضراتي. ولكنى في الحقيقة كنت مترددًا بعض الشيء في أن أعرض هذه النماذج في مقدمة الكتاب. والسبب في هذا أنني أخشى أن يظن البعض أنني أتفاخر بنفسي فحسب، لكنى وبعد تفكير طويل، أقدمت على عرض هذه النماذج في بداية الكتاب من أجل أن أبث روح الحماس في القراء، فقد شعرت أنه من الضروري أن أعرض نماذج حية لأشخاص تحمسوا بالفعل بعد الاستماع إلى موضوعات محاضراتي العامة والتي هي نفس الموضوعات التي سأعرضها بالتفصيل في هذا الكتاب، كي يكون لحديثي تأثير إيجابي.

طالب طائش من طلاب الثانوية تحمس للتحرك والنشاط:

حدث الأمر التالي عندما قمت بإجراء محاضرة عامة في مدرسة من المدارس الثانوية الخاضعة لإشراف إحدى المحافظات.

بعد أن انتهيت من إلقاء المحاضرة كنت في طريقي مغادرًا قاعة المحاضرة إلى غرفة الموظفين بصحبة ناظر المدرسة، وفي اللحظة التي انعطفنا فيها عند آخر الردهة وجدت في طريقي طالباً طويل القامة يقف وكأنه بانتظاري وكان ذلك الطالب يرتدي بدلة مدرسية سوداء وطويلة الأكمام، وهي البدلة التي تميز فرق تشجيع كرة البيسبول ويدهن رأسه بالـ (جيل) اللامع، حالقًا جانبي جبهته "على الزيرو" ونظرات عيونه الموجة إليّ حادة ومتحدية، بحيث كان يبدو من مظهره العام أنه من نوع الطلاب الطائشين "الفتوات". ليس هذا فقط.. بل إن نظراته المسلطة نحوي كانت توحي بالاستخفاف. أحيانا حين أكون منهمكًا في إلقاء المحاضرة أشعر أنني أتجاوز في حديثي دون أن أشعر، فأستفز مشاعر بعض المستمعين ويبدو أن خصلتي هذه التي لا أشعر بها قد استفزت ذلك الشاب الغاضب.

في اللحظة التالية ألتفت نحوي ناظر المدرسة يطالع وجهي، وكانت تبدو عليه علامات القلق والارتباك. ولكن حين اقترب ذلك الطالب مني

ارتسمت فجأة على محياه ابتسامة توحي بخجله وارتباكه، وتتعارض تمامًا مع ملامح وجهه الصارمة، ثم انحنى أمامي انحناءة للتحية ثم قال لي: "أشكرك اليوم يا دكتور توكودا على محاضرتك. إن أبواي وأساتذتي في المدرسة يمطراني بالانتقاد وينعتونني بأنني شاب فاشل لا أصلح، ولذلك ودون أن أشعر فقد استسلمت لتلك الاتهامات واعتبرت نفسي بالفعل فاشلاً، ولهذا السبب فقد سلكت على طول الخط سلوكاً سبب كراهية الناس لي، ولكن بعد الاستماع إلى حديثك اليوم شعرت أنني يجب ألا اقتنع بأني فاشل، فإذا عزمت وكانت عندي إرادة، فإنني سأستطيع فعل أي شيء كنت أظنه مستحيلا. بصدق إنني أشكرك كثيراً".

أعتقد أن ذلك الشاب لم يكن يتكلم أمام الآخرين، فقد تفوه بالجمل السابقة دفعة واحدة وبسرعة شديدة تنم عن عدم حنكته في الحديث مع الآخرين، بينما كان شعر رأسه الكثيف الطويل الذي يغطي أذنيه بالصبغة الحمراء يعطي انطباعًا صارخًا، لقد وجدت نفسي هنا أشعر بحرارة تملأ صدري من فرط التأثر، وقلت له: "نعم نعم... شد حيلك ! إنك إذا استغليت إرادتك فلن يكون هناك مستحيل أمامك". وعندما مددت له يدي مد لي هو الآخر كلتا يديه وأطبق بهما بقوة على يدي مصافحًا ثم انحنى أمامي مرة أخرى بالتحية، ثم انصرف من أمامنا بخطوات سريعة. لقد شيعت ذلك الفتى بنظراتي

وهو يختفي بعيدًا، بينما زفر ناظر المدرسة زفرة عميقة وكأنه يتنفس الصعداء ثم نظر إلى وجهي وسألني قائلا:

"ما الذي حدث" ؟

ولما فوجئت بهذا السؤال عاد يقول لي مستدرجًا:

"لقد كان ذلك الطالب معروفاً في هذه المدرسة بالصلف والغرور والتبجح وأوقف عن الدراسة مرتين وكان قاب قوسين أو أدنى في معاقبته بالرفض من المدرسة نهائيًا إذا أقدم على ارتكاب مخالفة جديدة. لقد حاولنا كثيراً معه، لكنه لم يكن يستمع إلى نصائحنا أبدًا. والآن هانا أرى أمام عيناي معجزة تحدث حيث انحنى بذلك الأدب الجم وبتعبيرات الوجه تلك التي توحي بالأدب".

لقد سمعت فيما بعد أن ذلك الطالب قد تغير تماماً، فقد كان ترتيبه في فصله الدراسي السابع أو الثامن والأربعين من بين خمسين طالباً، لكنه خلال نصف عام فقط، تقدم ترتيبه ليصير العاشر في نتائجه الدراسية، ووقت التخرج وصل إلى المراكز الأولى بين المتفوقين وسمعت أنه الآن يستذكر دروسه بكل اجتهاد ليتقدم لامتحان صعب لدخول واحدة من أفضل الجامعات الحكومية. وحتى وقتنا هذا فإنني أحيانًا أتلقى بعض الخطابات من مدير المدرسة، وفي

خطاب من تلك الخطابات لم يستطع أن يخفي شعوره بالدهشة حيث كتب قائلا: "على أي حال فقد عملت بسلك التعليم أكثر من ثلاثين عاما وهذه هي المرة الأولى التي أشاهد فيها إنسانًا يتغير سلوكه مائة وثمانين درجة بذلك الشكل". أما بالنسبة لي فبالطبع كان هذا خبرًا سعيدًا للغاية.

بالإرادة استطاع شاب يعمل بالسياسة أن يتخلص نهائيًا من قلقه ومخاوفه:

إنني أحرص حين ذهابي في محاضرة عامة إلى الأقاليم الريفية على أن ألتقي بالشباب من أهالي تلك الأقاليم بعد انتهاء كل محاضرة. ويرجع السبب في هذا إلى إيماني الكامل بأن الشباب على وجه الخصوص يستطيعون تحويل المستحيل إلى ممكن، وبأن اليابان من الآن فصاعدًا يجب أن تتغير على أيادي الشباب، والنموذج التالي الذي سأقدمه لكم هو حكاية شاب قابلته في إحدى المدن الإقليمية، وعمر هذا الشاب 35 عامًا، وقد قدم نفسه لي وهو يبرز بطاقة تعريفه الشخصية والمكتوب فيها أنه عضو بأحد مجالس محليات مدن الأقاليم، والواضح من عمره الصغير هذا، أنه ولا شك خاض معترك السياسة برغبة وطموح شديدين من أجل تحسين الأوضاع في مدينته، ويبدو أنه قام بمجهود كبير في ذلك المجال.

ولكن على عكس أسلوبه السريع في الكلام ونشاطه وطاقته الواضحة فقد شعرت في مكان ما بشيء من الحيرة فيه، وكأنه يصطدم في حياته بجدار عال، وحين أفضيت إليه بما شعرت به أومأ برأسه موافقاً على ما قلته له، ثم بدأ الحديث قائلا: "إنك على حق".

لقد أخبرني أنه نجح في الانتخابات من أول مرة يخوضها، وذلك بفضل الجو العام السائد من الرغبة في استقدام أوجه جديدة شابه للمجلس المحلى، لكنه لا يضمن النجاح في الانتخابات القادمة. عادةً يقول الناس أن الانتخابات هي عبارة عن ثلاثة أشياء: "القاعدة الشعبية والجاذبية والحقيبة"، وبالتفكير في إمكانياته بدى لي أن ما يملكه من الثلاثة أشياء هذه هو الجاذبية فقط، جاذبية أنه شاب ولكن هذا فقط لن يؤدى لنجاحه في الانتخابات. وقد قال لي أن أعضاء المجلس المحلي من الشيوخ القدامى ينوون قلب الموازين، وأنه يشك في أن تسعفه جاذبيته كشاب فقط في المعركة الانتخابية القادمة. ثم قال لي: إنه بالطبع ينوى بذل كل مجهوده من أجل مواطني دائرته الانتخابية، لكنه لا يستطيع استقراء رد فعل الناخبين من المواطنين وهو الأمر الذي سيحسم المعركة. وهنا أجبته على الفور قائلا: "أعتقد أنك في المعركة الانتخابية القادمة سوف تخسر، وحتى لو كسبت فسوف تكون في ذيل قائمة الفائزين، أليس كذلك؟"

وفي اللحظة التي انتهيت فيها من جملتي رمقني بنظرة تعجب واستغراب، لكنني لم أعبأ بتلك النظرة واستطردت قائلا: "بالطبع - ألا تعتقد ذلك ؟ إنك تفكر في أمر تافه للغاية، ومع ذلك تقول إنها مصلحة المواطنين، إذا كنت حقًا تفكر في مصلحة المواطنين أو مصلحة الناس، فعليك أن تفكر في أمور أكثر من ذلك".

لقد استمريت في الحديث إليه قائلا: "اسمعني - من اليوم عليك أن تخطط لتضع هدفًا لك وهو أن تكون مرشحًا لعضو مجلس المحافظة وليس فقط عضو لمجلس المدينة. ولا تجعل ذلك مجرد أمنية فقط، فلتقم بتقليد أعضاء مجلس المحافظة من الآن في طريقة عملهم لجداول الأعمال وطريقة تحركاتهم اليومية , وعليك ألا تكتفي بالمرور فقط في دائرتك الانتخابية المحدودة، بل عليك أن توسع نطاق تحركاتك لتغطي جميع أطراف المدينة، وأن تلتقي بالناس وأن تزيد عدد مؤيديك حتى ولو فردًا واحدًا، وأن تضاعف من مناسبات حديثك أمام جموع من الناس، واعتبر أن كل يوم يمر عليك هو من أيام الحملة الانتخابية. فيجب عليك أن تضع هدفك ليكون حجمه مائة مرة أكبر من حجم قدراتك، وأن تبذل أقصى ما تستطيع من مجهود".

وقبل أن انتهي من كلامي لاحظت أن لمعان عينيه قد زاد عما كان عليه قبل أن أحادثة من الفرحة، وكنت أشعر أنه اكتشف بارقة أمل ما.

وكما قلت له فالإنسان لو حدد لنفسه هدفًا صغيرًا فسوف ينتهي تفكيره داخل حيز ضيق ولن يسعى بنشاط. وإذا كان المرء يفكر في العمل جديًا من أجل المواطنين فيجب عليه أن يرصد هدفًا كبيرًا، ولكن في نفس الوقت ألا يهمل صغار الأمور التي قد يظن البعض أنها تافهة وأن يوليها اهتمامه بكل جوارحه وبكل دقة متناهية وأن يبذل من أجلها أيضًا أقصى مجهود، وسيؤدي ذلك به في النهاية إلى تحقيق النجاح.

إن الانتخابات تتميز بأن نتائجها تظهر واضحة في فترة قصيرة. فالفترات بين انتخاب وآخر قصيرة ومحدودة، وإذا لم يحرز المرشح انتصارًا خلالها فإنه سيظل يجتر مشاعر الحسرة والذل حتى حلول موعد الانتخابات التالية، وبهذا المعنى فإن دخول الانتخابات وكذلك دخول الامتحان يكون بمثابة دخول ساحة قتال، حيث يستجمع فيها المرء أهدافه مع مبادئه وحركته النشطة ويضع نفسه في تحد مع نفسه. وإن الاندفاع في شجاعة وجسارة وسرعة نحو الهدف سيكون مصدر الطاقة التي يُخرِج من خلالها المرء قدراته ويظهرها بعشرات أضعاف قدرته الحقيقية.

وإن الروح التي يتحلى بها المرء من عدم الخضوع لمشاعر الفشل تنبع من رغبته الخالصة في الاندفاع الكامل بنشاط، لقد انصرف ذلك السياسي الشاب من أمامي وعلامات الانتشاء تبدو على وجهه.

وبعد مرور ثلاثة أشهر حدث الآتي: حين ظهر ذلك الشاب أمامي مرة أخرى لم أشعر بوجود ذرة واحدة من علامات ذلك القلق على تعبيرات وجهه. ثم قال لي:

"إنني أشعر بتغير كبير، فحينما كنت أضع هدفي الأساسي النجاح في انتخابات محليات المدينة لم أكن أتحدث مع من أكرههم، لكنني بعد أن وضعت هدفاً لي أن أخوض انتخابات محليات المحافظة أصبحت أحنى راسي تحية للجميع حتى من أكرههم، وأحسست بواجب التحدث إليهم , وأنني أعتقد بحتمية إيجاد وسيلة لكسب تأييد ودعم أعضاء الحملات الانتخابية من الشخصيات التي أكرهها. وأثناء قيامي بذلك، ظهر أمام عيناي عالم جديد لم أكن أعرفه من قبل" .

وبعد ذلك حقق ذلك العضو الصغير أكبر نجاح بين نظرائه في دائرته وبعد مرور عامين من حصوله على عضوية مجلس محلي المحافظة، صار متحمسًا لترشيح نفسه كعضو في مجلس البرلمان.

إن هذه الحكاية تدل على أن المرء لو نشط وتحرك بهمة ونشاط واضعًا هدفه بحجم مائة ضعف من قدرته الفعلية فسوف يستطيع بسهولة تجاوز كل العوائق الصغيرة الموجودة أمام عينيه.

معاناة وآلام أحد موظفي البنوك:

أعتقد أن الكثيرين من الموظفين المثبتين في شركات ويتقاضون أجورًا شهرية منتظمة يقولون في سريرتهم: "طالما كنت موظفًا بهذه الشركة فلن أذوق طعم الحرية، وليست عندي شجاعة كافية ولا فرصة كبيرة لكي أستقل وأقوم بعمل خاص". ولكني لا أرى ذلك.

حدث منذ حوالي عامين في فترة إجازات بداية العام الجديد، أن أقمت ليلة في فندق من الفنادق ذات الطراز التقليدي الياباني في منطقة "هونغوو" بالعاصمة طوكيو مع سبعة من الشباب، وتلك الليلة قضيناها حتى الفجر نتحاور حول موضوع معنى الحياة وما قيمة الحياة، وكان السبعة في أعمار تتراوح بين العقدين الرابع والخامس، وكان كل منهم مسئول عن مهمة بالمنطقة التي ينتمي إليها، فكان منهم موظف بنك وعضو مجلس محلي ورجل أعمال وصاحب متجر بالسوق وغيرهم وكل هؤلاء يجمعهم عنصر واحد وهو الإخلاص في العمل بكل ما يملكون من طاقة. كان الجميع بالطبع يتحلون بقوة الإرادة، ولكن

فيما يخص موضوع معنى الحياة وما قيمتها، فكان لكل منهم رأيه الخاص، ولذلك فقد استمر الحوار والجدل يزداد حمية حتى انتصف الليل، وحين أعود بالذاكرة لأحداث تلك الليلة فإنني أشعر دائمًا أن الحديث الذي دار كان مفيدًا. كان أفضل شيء خلال ذلك الحوار أن كل واحد منا أخرج كل ما عنده دون إخفاء شيء، فاصطدمت الآراء المختلفة ببعضها البعض.

وبين هؤلاء السبعة كان يوجد شاب يعمل موظفًا بأحد البنوك , وعلى الأصح فقد كان ذو منصب مهم حيث كان يشغل رئيس قسم بالفرع الرئيسي لبنك من بنوك الدرجة الأولى في العاصمة طوكيو، وكانت له خبرة طويلة وجيدة في مجال سمسرة العقارات، وكان رؤساؤه في العمل يقدرون إمكانياته ونبوغه.. أو هكذا قدم نفسه إلينا. وقد استشعرت من نبرته المليئة بالثقة في النفس كونه يعيش حياة لا ينقصها شيء، ولذلك فقد فاجأه واحد من مجموعة الشباب قائلا: "إذا كان الأمر كذلك فإن حياتك ليس بها ما ينغص عليك" !

كانت تلك الجملة مشوبة بالسخرية. لكنني لم أعتقد ذلك. حقيقة إن كل من يعلم أحوال ذلك الشاب سيشعر على الفور أنه لا ينقصه شيء ولا يحمل أي نوع من القلق والمعاناة حيث إنه موظف في أحد أشهر البنوك وصار يسلك خط المجد والمستقبل المبهر، حيث صار مديرًا لواحد من أقسام البنك وهو لا

يزال في عقده الرابع، وله دخل مرتفع وحياة يومية مرفهة. لكن الحياة ليست فقط هكذا، فهناك جوانب أخرى. فلو كان جزءًا من منظومة كبيرة فهو قد يشعر بمعاناة معينة لا يشعر بها الآخرون، وقد تكون لديه هو الآخر مشاعر القلق وعدم الرضاء. فمثلاً عندما يصل مثل ذلك الموظف إلى مرحلة منتصف الطريق من النجاح والارتقاء في المناصب، فسوف يدخل خضم المنافسة الشديدة من أجل الوصول إلى مناصب أعلى، وقد يواجه بعض المتاعب أيضًا من جانب محتوى العمل نفسه. بل إنه قبل هذا وذاك فربما هناك مشكلة أساسية، ألا وهى مشكلة روح الولاء للمؤسسة أو الشركة وكيفية ربط هذه الروح بفكره الشخصي عن مفهوم قيمة الحياة. قد أستطيع أن أطلق على هذه الحالة تعبير "مرض الصفوة". ذلك المرض النمطي الذي يجعل صاحبه يسقط في هوة حيرة في البحث الدائم عن طاقاته وإمكاناته الشخصية خاصة إذا كان ذلك الشخص يفني مجهوده وعمره في سبيل مؤسسته أو شركته هذه. إن هؤلاء الذين يمضون أيامهم دون أن يفكروا بعمق في شيء ما، لا تتولد لديهم تلك الأفكار من البحث في أعماق الذات. بل يحدث بظهور الشك والحيرة في أهمية ما يقوم به المرء، لأن ذلك المرء يحاول أن يعيش الحياة بكل طاقاته. إن مثل ذلك الشخص قد يكون حقًا يعمل بإخلاص من أجل شركته ولديه العزيمة على العمل، كما أنه محبوب ومقدر من رؤسائه في العمل، لكنه في نفس الوقت

يتساءل في نفسه عما إذا كان سيستطيع تفجير المزيد من طاقاته الكامنة إذا استقل ووجه عزيمته وطاقته تلك من أجل نفسه وليس من أجل شركته أم لا ! وعندما أثرت تلك النقطة، أجابني ذلك الشاب قائلا: "بالضبط كما تقول يا سيدي"!

لذلك فقد استطردت قائلاً له:

"أهم شيء هو أن يكون لك هدف واضح ملموس يقف على أساس من الواقع، وفوق هذا عليك أن تتحرك وتنشط بكل طاقتك. وبشكل تفصيلي أكثر، فإذا كنت تفكر الاستقلال بنفسك فلتفعلها. وفي هذه الحالة فلتحدد ماذا ستفعله بالضبط بعد الاستقلال وبعد أي عدد من السنوات وفي أي توقيت.. يجب أن تحدد الهدف والجدول الزمني اللازم لتنفيذه. وفي نفس الوقت هناك جانبان هما: ما الذي يستطيع أن يقدمه الفرد وهو داخل منظومة معينة، وما الذي لا يستطيع أن يفعله لو خرج عن هذه المنظومة.. فحتى توقيت الاستقلال والخروج عن المنظومة يجب على المرء أن يوظف كل قدراته من أجل تلك المنظومة التي ينتمي إليها، وألا يبخل بأي مجهود لا يمكن تقديمه إلا من خلال هذه المنظومة. وبهذا يتحول المرء من عنصر يتم استغلاله والاستفادة منه بذكاء، إلى عنصر يستغل ويستفيد بذكاء من وجوده داخل تلك المنظومة. إن ذلك

الشخص الذي لا يبخل بأي مجهود من أجل منظومته سوف يجد حوله الكثيرين ممن يمدون له يد العون حتى بعد أن يستقل بذاته ويترك تلك المنظومة".

لقد كان ذلك الشاب يومئ برأسه إيماءة جادة مع نهاية كل جملة أقولها مما يوحى بتفهمه واقتناعه بما أقوله.

إذا كان عندك هدف واضح تستطيع الاستفادة من المنظومة :

بعد عدة أشهر من ذلك الحديث وخلال حضوري إحدى الحفلات التقيت بواحد من كبار المديرين بنفس البنك الذي يعمل به ذلك الشاب، فقال لي ذلك الرجل:

"لقد سمعت ما يتردد عن أن ذلك الشاب كان يحضر جلساتك يا دكتور توكودا من وقت إلى آخر وقد يكون هذا هو السبب الذي جعل نظرته إلى الأشياء تتغير في الفترة الأخيرة.. وإنني حقا أشعر بالدهشة والعجب. إنني أشعر أنه أصبح له نظرة واسعة الأفق عما سبق بمراحل" !

وحسب ما شرحه لي ذلك الرجل ذو المنصب المرموق إن ذلك الشاب منذ بداية عمله بالبنك كان معروفا بإمكاناته التي تبشر بمستقبل باهر. ولكن قد يكون هذا هو السبب الذي يجعله لا يشعر بالراحة أو الرضا إلا إذا قام بتسوية

كل أعماله من الألف إلى الياء بنفسه. وذلك الشاب صار في الفترة الأخيرة يظهر ذكاءه في استغلال مرءوسيه من صغار الموظفين وأصبح يستطيع القيام بمهام ذات مجال واسع. وقد علمت مؤخرًا بأنه تم اختياره ليصير رئيسا لقسم به عدد كبير من الموظفين مقارنة بالقسم الذي كان يرأسه من قبل.

خلاصة من هذا الكلام هو أنه إذا استطاع المرء أن يحدد هدفه بوضوح فحتى لو كان يعمل داخل منظومة كبيرة فسوف يصبح عمله ذلك عاملاً في سبيل زيادة نضجه وخبرته.. فمن خلال استغلال قدرات وكوادر تلك المنظومة على أعلى مستوى، يستطيع القيام بأعمال ومهام ذات مجال واسع وكبير لا يمكن القيام بها إلا داخل منظومة كبيرة. وفي نفس هذا الوقت فبكونه يضع في اعتباره أن هذا العمل هو عمل شخصي من أجل ذاته هو، يستطيع المساهمة بحق من أجل تلك المنظومة، ومن ناحية أخرى فهو يكتسب بذلك ثقة كبيرة في الذات تؤهله للنجاح عند الاستقلال بنفسه مستقبلاً، أو بمعنى آخر فهو يصل بذلك إلى درجة أن يكون أنسانا يحسن استغلال منظومته وليس أن يكون مستقلا من ناحية المنظومة.

إن ذلك الشاب لا يزال حتى الآن يعمل أربعة عشر ساعة يوميًا ولا يعطي لنفسه راحة حتى أيام السبت والأحد أو أيام العطلات الرسمية.

وبجانب ذلك العمل الشاق فهو يقوم في نفس الوقت بدور المنظم الفعلي لجمعية "الأسود" التي تجمع أمثاله من الشباب الذين يؤمنون بفلسفتي في التحرك والعمل بنشاط.

أحيانًا أناديه قائلا: "ألا تشعر بالإرهاق من العمل ؟".

فيرد علي قائلا: "أبدًا" وعيناه تمتلئان تحدٍ وتحفزٍ. ثم استطرد ذات مرة قائلاً لي: "في المستقبل القريب أنوي أن استقل بذاتي وأقيم بناية في مدينة كبرى بمكان ما خارج اليابان وأقيم مدنًا ومدارس جديدة، فكيف لي الآن أن أشكو من الإرهاق في العمل".

لا شك أن عزيمته وحماسه للعمل قد أصبح أمرًا حقيقيًا واقعًا، وطالما توافر لديه هذان العنصران فإنني متأكد أنه سوف يحقق حلمه في المستقبل القريب.

نجار عمره 57 عاماً اكتشف قدراته فجأة وحقق النجاح :

سمعت من شخص تعرفت به في مكان قمت فيه بإلقاء محاضرة عامة عن قصة نجاح لشخص كافح حتى استطاع أن يؤسس شركة خاصة به في جزيرة "سايبان" التي تطفو على سطح جنوب المحيط الهادئ، وكان ذلك الشخص نجارًا يبلغ من العمر 57 عاماً، ويسكن مدينة "قوشيغايا" بمحافظة

"سايتاما" باليابان، وقد كشف عن قدراته الكامنة هذه بعد مغادرته اليابان إلى تلك الجزيرة. وهنا دعوني أقدم لكم نموذجًا حيا لإنسان يستطيع أن يحقق المستحيل إذا كانت لديه الإرادة بصرف النظر عن العمر الذي وصل إليه.

ذلك النجار قبل أن يستمع إلى محاضرتي بعدة أيام كان قد سمع من زملائه النجارين أن النجارين الماهرين في جزيرة سايبان قليلون جدًا، لكنه لم يعر ذلك الخبر اهتماماً وقتها حيث إنه من خلال ظروف حياته التي يعيشها أحس أن الأمر بعيدًا تمامًا عنه.

وبعد عدة أيام استمع ذلك الرجل بطريق المصادفة إلى محاضرتي العامة التي ألقيتها في قاعة جريدة "سانكى" بالعاصمة طوكيو، ويبدو أن ذلك الرجل تأثر كثيراً بعبارتي المعهودة التي اعتدت أن أقولها وهى "شباب القلب"، وقد تأثر كثيراً حينما قلت إن أي إنسان بصرف النظر عن عمره فإنه لو كانت لديه الإرادة وصمم على فعل شيء فما يلزمه في هذه الحالة إلا وجود القلب الشاب الذي لا يعرف الشيخوخة والذي يحول أي رغبة إلى واقع بالعمل، وأنه ليس هناك مستحيل إذا حمل الإنسان روحه على كفه وخاض المغامرة، فتذكر على الفور حديث زملائه النجارين بخصوص موضوع جزيرة سايبان.

إن جزيرة سايبان هذه جزيرة ذكريات حزينة، حيث استشهد عليها ألوف من الجنود اليابانيين في الحرب العالمية الثانية على أيدي الجيش الأمريكي. وما حدث أن ذلك النجار لم يكن ضمن القوة التي كانت تحمى جزيرة سايبان حين كان مجنداً بالجيش الياباني أيام الحرب، لكن زميلاً له قضى نحبه فيها. وكان ذلك النجار يبلغ من العمر 57 عاما حين سمع بأمر فرصة العمل في جزيرة سايبان، ومع ذلك فقد قرر أن يخوض المغامرة هناك ويقامر ببقية عمره.

وقد سمعت من زميله أنه اقتنع بكلامي ووضع مبدأه على أساس أن الشباب ليس بعمر الجسد وإنما بحيوية القلب وما إذا كان ذلك القلب فتياً أم لا، كذلك فقد اقتنع أن روح الشباب تعنى وجود الإرادة والعزيمة، وأن الإنسان لو أراد أن يفعل شيئًا فلن يكون أمامه مستحيل، وبأنه يجب أن يخاطر بحياته ويسافر إلى جزيرة سايبان.

وقد حدث بعد ذلك أن لجأ إلى صديق له يعمل بالتجارة ويقضى عمره في السفر بين اليابان وسايبان، وذهب وحده إلى الجزيرة معتمدًا على ذلك الصديق، تاركاً زوجته وأولاده في اليابان. وبعد أن وصل إلى تلك الجزيرة وجد أن ما سمع به كان أمرًا واقعًا وإن خبرته وتقنيته في أعمال النجارة كانت أعلى بكثير وبشكل واضح من أقرانه من النجارين في تلك الجزيرة.

وبعد مرور وقت قصير من انتقاله إلى تلك الجزيرة حدث أن قام بمهمة إصلاح نافذة من نوافذ منزل أحد كبار موظفي الدولة بالجزيرة، وهنا حظي بإعجاب ذلك الموظف الكبير وبالاعتراف بمهارته وتواضعه، فتم تكليفه بعملية إنشاء كبيرة تابعة لديوان الجزيرة العام وهنا اعتبر تلك المهمة نوعًا من التحدي الذي يتحتم عليه أن يواجهه وألا يفشل فيه أبدًا، فأخرج كل جهده وطاقته.

وبعد ذلك أنشأ هناك شركة خاصة به أطلق عليها اسم "ورشة نجارة مارياناس" وبدأ يعلم عددًا من أبناء الجزيرة تقنية النجارة التي يملكها وظل يعمل باجتهاد. وحاليا يعيش مع أسرته بعد أن استدعاها إلى الجزيرة وقرر أن يدفن هناك وهو فرح بطلبات الإنشاءات التي ترد إليه كالسيل وتغطي عامًا قادمًا كاملاً، وها هو الآن يبذل كل جهده في العمل وقد حضر خصيصاً من سايبان ليشترك في الاجتماع الدوري لـ "جمعية الأسود" والذي انعقد في يوم 1981/10/31 بالرغم من مشاغله وتعرف بالكثير من الشباب الذين حضروا من جميع أنحاء اليابان وتبادل معهم الحوار ومن خلال هذا النموذج فقد ازدادت حماستي لفكرتي التي تتلخص في أن قدرات الإنسان لا تقاس بعمره وإنما بإرادته ورغبته في العمل، وفي وجود هدف محدد يسعي لتحقيقه بالرغم من وجود أيه عقبات في طريقة.

نـجاح 33 طالباً من أبناء جزيرة أوكيناوا في دخول كلية الطب المنشأة حديثا بنفس الجزيرة :

في ربيع عام 1981 نشأت في جزيرة أوكيناوا جنوب اليابان لأول مـرة كليـة للطب وذلك في جامعة "ريوكيو" الحكومية الموجـودة بتلـك الجزيـرة. ومـن بـين من نجحوا في اختبارات دخـول هـذه الكليـة في ذات العـام 33 طالبـاً مـن أبنـاء الجزيرة وهو عدد كبير. وسوف أتعرض فيما بعد لذلك، لكن ما يجدر ذكره هنـا أن هذه النسبة تُعتبر بحـق نسـبة عاليـة للغايـة. ففـي الحفـل التـذكاري الثـاني لافتتاح مستشفى جمعيتي الطبية "توكوشووكاي" بجزيرة أوكيناوا قال لي أستاذ بكلية الطب وهو أول من قام بعمل أول امتحان مقابلـة شخصـية للطـلاب بعـد إنشاء تلك الكلية: "يا دكتور "توكودا" لقد أفدتنا كثيراً".

إنني في بداية الأمر لم أفهم ما يعنيه ذلك الأستاذ بعبارته هذه، ولما سـألته عما يقصده قال لي: حسب ما سمعت من الطلاب في المقابلة الشخصية إن ثمانين بالمائة من الطلاب الذين اجتازوا امتحان دخـول كليـة الطـب مـن أبنـاء جزيـرة أوكينـاوا قـرءوا كتابـك الشـهير "لقـد خلـق البشر متسـاوون" أو اسـتمعوا إلى محاضرتك العامة..".

وحسب ما قاله ذلك الأستاذ فمن بين المائة طالب الذين اجتازوا اختبـارات دخول كلية الطب هذه كدفعة أولى كان هناك خمسـة أو سـتة فقـط مـن أبنـاء جزيرة أوكيناوا حيث يشكل الغالبية العظمى طلاب من مناطق أخرى في

اليابان، هذا هو الأمر المعتاد والنسبة التي كانت معروفة حتى الآن، كما أضاف إنه لو ظلت نسبة الملتحقين بالكلية من أبناء الجزيرة على هذه النسبة القليلة لصار هناك انتقاد كبير، لأن هذه الكلية مقامة في جزيرة أوكيناوا، أضف إلى ذلك ما يقال عن أن مستوى قدرات الدارسين من أبناء أوكيناوا هو الأقل على الإطلاق من مستوى اليابان كلها.

وبالرغم من هذا ففي العام التالي سجل رقم الملتحقين من أبناء الجزيرة بنفس كلية الطب عدد 33 طالباً مرة واحدة محطماً بذلك الرقم القديم المعتاد، وهو الأمر الذي يعتبر معجزة من المعجزات إذا بالغنا في القول. لقد قال لي الأستاذ الطبيب بوجه بهيج: "هذا لأنك تقول في محاضراتك العامة إن الإنسان يستطيع أن يفعل أي شيء إذا كانت لديه العزيمة، وهذا ما جعل طلاب المرحلة الثانوية من أبناء أوكيناوا يخرجون طاقاتهم الكامنة ويحققون إرادتهم وطموحهم".

إن جزيرتي "توكونوشيما" التي ولدت بها هي جزيرة صغيرة لا تتعدى في حجمها 10/1 من حجم جزيرة أوكيناوا، وهي مقارنة بجزيرة أوكيناوا فقيرة الإمكانيات وضعيفة المستوى تعليمياً وثقافياً. ووليد تلك الجزيرة الفقيرة وهو العبد لله أنا "توراو توكودا" ها هو يجتاز اختبار دخول كلية طب جامعة

اوساكا (الجامعة الإمبراطورية سابقًا) وها هو يصبح طبيبا.! وإذا كان الأمر كذلك، فلا يعقل ألا يجتاز امتحانات دخول كلية الطب شباب من جزيرة أوكيناوا التي تنعم بإمكانيات كبيرة تفوق إمكانيات جزيرة "توكونوشيما" الصغيرة البائسة هذه. ربما يكون الطلاب من أبناء جزيرة أوكيناوا قد دخلوا تلك الامتحانات وهم يتحلون بروح التحدي هذه فأخرجوا قدراتهم الكامنة.

ومنذ عامين ونصف العام قمت بأداء عشرات المحاضرات العامة في المدارس الثانوية في محافظات "فوكووكا" و "كوماموتو" و "كوجوشيما" و "أوكيناوا". فقد قمت بإلقاء حوالي 20 محاضرة عامة في مدارس ثانوية في جزر أوكيناوا الأم و "كومية جيا" و "يا أيه ياما" التابعة لمحافظة أوكيناوا.

وفي اليوم الأول من هذا العام (1982) قمت بعمل محاضرة في مدرسة لغرض الإعداد لامتحانات دخول الجامعات في مدينة "فوكووكا" وذلك في الساعة التاسعة والنصف صباحاً أمام عدد من طلاب الثانوية العامة الذين رسبوا في امتحانات دخول كلية الطب أكثر من مرة. وكثير ممن رسبوا في امتحانات دخول كلية الطب أكثر من مرة يتزاحمون حولي للحصول على توقيعاتي على صورهم داخل مقر مجموعتي الطبية في طوكيو.

إنني حقًا أشعر بالفرحة حين أرى أمام عيناي شبابًا واعدًا متحمسًا وعنده عزيمة يعمل من أجل تحقيق هدفه في الحياة.

فلنتحمس ونغيّر أنفسنا:

إذا حاولت فسوف تنجح. إذا شحذت همتك ووضعت نصب عينيك هدفًا واضحًا ملموسا ووثقت في النجاح وتحركت بكل طاقتك فلن يكون أمامك مستحيل. إنني أؤمن بذلك المبدأ من القلب.

فسوف نجد حولنا أشخاصاً يعيشون حياتهم بشكل نمطي دون أن يبذلوا جهدًا زائدًا.. وهؤلاء كثيرون. ولكن حتى إذا كانت هناك إرادة ورغبة للنشاط والتحرك، فإذا لم تكن هناك خطة واضحة وهدف واضح فالنتيجة أن مثل هذا الشخص سوف يمضي حياته هو الآخر بشكل روتيني. وأيضا فمن بين هؤلاء الذين يعيشون حياة نمطية، من ليس لديهم من الأصل عزيمة أو إرادة للعمل والنشاط إن هؤلاء جميعًا مثل ذلك النجار وذلك الطالب المتغطرس التائه اللذان قدمتهما منذ قليل إليكم، إذا وجدوا حافزًا قويا فسوف تظهر طاقتهم ويحاولون بأنفسهم شق طريقهم للنجاح.. ومثل هؤلاء ليسوا قليلون.

إذا أخرج الإنسان طاقته الكامنة وانطلق في العمل، فهو حتماً سوف يتغير، وكما ستتغير حتما منظومة الرعاية الطبية التي أصابها الفساد، فسوف يتغير

المجتمع وستتغير الدنيا أيضا، ولقد أصبحت مؤمنا تماما بهذا المبدأ.

يحدث كثيرا أن الأذكياء من الناس عندما يشرعون بالبدء في عمل أو مهمة ما، يصدرون أحكامهم المبكرة على إمكانية إنجاز هذا العمل أو عدم الإمكانية، لكنهم لا يعون أن المرء لا يمكنه أن يحكم مبكرًا على الأمور إلا إذا خاض فيها وجرب إمكانية تنفيذها من عدمه.

ولأنني لست بهذا الذكاء فإنني أضع هدفاً واضحًا لتنفيذه حتى لو كان يبدو في الأفق استحالة تنفيذه. ولهذا فإنني أهدف لتصحيح أوضاع الرعاية ومن أجل عمل ثورة للتصحيح تجاه الأوضاع المتردية لمنظومة الرعاية الطبية في اليابان، فإنني أنوى إخراج أقصى ما أستطيع من قدراتي الكامنة.

ومن أجل هذا أيضاً فإن كل يوم يمر بي وأنا أركز تماماً في عملي مكرسًا حياتي له وإذا أخرجت كل طاقاتي الكامنة دون أن أضن بها يجعلني أنتبه شيئًا فشيئًا إلى اتساع قدراتي التي لم أكن أحسن تقديرها، وأكثر من هذا فإنني أصبحت أتحلى بثقة كبيرة في النفس من أنني أستطيع الوصول إلى أهداف أكبر مما كنت أتخيل حتى الآن، وإن مسألة القدرة على عمل الشيء أو العجز عنه ليست لها علاقة بدرجة الذكاء أو بحجم القدرات، وإنما بوجود العزيمة والإرادة أو عدم وجودها. ليس الأمر بالتفكير العقلاني وإنما بالإيمان بالقدرة

على عمل الشيء وخوض التجربة. التحرك هو أهم شيء فالتحرك هو الذي يغير الإنسان وهو الطريقة الوحيدة أيضا لتغيير المجتمع الذي يحـيط بالإنسـان، وإنني متأكد من هذا المبدأ وذلك عن طريق تجربتي الشخصية التي خضتها.

وبجانـب الأمثلـة التـي قـدمتها سـالفاً بخصـوص النجـار وموظـف البنـك والطالب المتغطرس، فأنت أيضا أيها القاريء لن يكون أمامك مسـتحيل يعوقـك عن النجاح. ولهذا أتمنى منك أن تقوم بوضع هدف ملموس محدد كبير وبالعمل بكل طاقتك تستطيع أن تحقق المعجزات.

الفصل الأول

حدد أهدافك بمائة ضعف قدراتك الذاتية

طريقة تحويل الرغبات الملحة إلى أهداف واضحة محددة:

(1) تحويل الرغبات إلى أهداف:

نستطيع أن نحقق أي هدف إذا توافرت لدينا الإرادة القوية:

رغبتي في أن أصبح طبيباً:

في هذا العالم نجد حولنا كثيراً من الناس يكنون في أعماق قلوبهم رغبات في أشياء معينة يريدون أن يفعلوها، ولكن رغباتهم تلك لا يصحبها أي عمل أو جهد فيظلون ثابتين في موقعهم دون التقدم للأمام مهما طال الزمن، لكي نستطيع أن نحقق رغباتنا على أرض الواقع فينبغي علينا أولاً أن نرفع تلك الرغبات الملحة إلى درجة أعلى من مجرد الرغبة بحيث تصبح أهدافاً واضحة محددة نضعها نصب أعيننا , ثم نبدأ على الفور وبصورة جادة في اتخاذ الإجراءات العملية من أجل تحقيقها، هذا الإحساس لمسته بقوة من خلال تجاربي الشخصية.

وهنا أود أن أذكر أولاً كيف استطعت أن أحول الرغبات الكامنة في أعماقي إلى أهداف محددة.

لقد نشأت في جزيرة صغيرة تسمى توكونوشيما وكانت خاضعة لحكم مملكة ريوكيو حتى عام 1609م , وبعد ذلك في العصر الإقطاعي خضعت لحكم إقطاعية ساتسوما , ثم أصبحت تحت الإدارة العسكرية الأمريكية منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية وحتى عام 1953. أي أن مقاليد السلطة على مر تاريخ هذه الجزيرة لم تكن في يد أهلها بل في يد أناس غرباء عنهم. في فترة حكم إقطاعية ساتسوما كانت الجزيرة بمثابة طوق النجاة لتلك الإقطاعية التي كانت تعاني حينئذ من الفقر الشديد حيث كان السكر الخام الذي تشتهر الجزيرة بزراعته وإنتاجه ينعش الخزانة العامة للإقطاعية ويدر عليها أموالاً كثيرة. كما وفر الأموال اللازمة لإقامة تحالف بين هذه الإقطاعية أي إقطاعية ساتسوما وإقطاعية أخرى تسمى تشوشو من أجل تنفيذ انقلاب إصلاحي في أمور حكم البلاد أطلق عليه اسم "إصلاحات ميجى".

وأثناء خضوع الجزيرة للحكم العسكري الأمريكي بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية قامت السلطات الأمريكية بفصل كل من الجزيرتين توكونوشيما وجزيرة أمامي أوتشو عن أرض الوطن الأم باعتبارهما مصدراً لاغني عنه

لتـوفير العمالـة اللازمـة لبنـاء القواعـد العسـكرية الأمريكيـة في جزيـرة أوكيناوا. وهكذا فبعد أن تقطعت أواصر الصلة بـين جزيـرة توكونوشـيما وبـاقي أنــحاء الـوطن لم يعـد باسـتطاعة سـكانها سـوى الرضـوخ للأمـر الواقـع وقبـول الذهاب للعمل في جزيرة أوكيناوا فقد فقدوا مورد رزقهم الوحيد وهـو الأسـواق التي كانوا يوردون إليها محصول السكر الذي ينتجونه.

ولكــن أبي صــمم عــلى الاســتمرار في صــناعة الســكر وذهــب ليبيعــه في كاجوشيما فقد كان من طراز الفلاحين الذين يتمسكون بكرامتهم وعـزتهم حتـى النهاية. غير أن ذلك الأمر كلفه التعـرض للاعتقـال عـدة مـرات ثـم ألقـى بـه في السجن في نهاية الأمر.

كنت في ذلك الوقت تلميذاً في الصف الثالث الابتدائي، ولكنـي أثنـاء غيـاب أبي لدخوله السجن أصبحت مسؤولاً عن الأسرة باعتباري الابن الأكبر ولذلك كـان عليّ أن أبذل قصارى جهدي من أجل الاهتمام بالماشية التي كنـا نقـوم بتربيتهـا في منزلنا، وكذلك تنظيف المحاصيل التي كنـا نزرعهـا مـن الحشـائش والأعشـاب الضارة. ونظراً لصغر سني فكثيراً ما كنت أجرح يدي بل أكاد أقطع أصابعي عنـد قطع الحشائش والأعشاب الضارة بالمنجل، وأصبحت يدي وأصابعي مليئـة بآثـار الجروح الناجمة عن استعمال المنجل

لدرجة أنه لم يكن يوجد في يدي أصبع واحد خالٍ من جروح المنجل.

وكما يقال: إن المصائب لا تأتي فرادى بل تتوالى الواحدة تلو الأخرى، ففجأة في أحد الأيام عندما كان أبي في السجن مرض أخي الأصغر الذي كان عمره حينذاك ثلاث سنوات مرضاً شديداً في الساعة الثالثة بعد منتصف الليل , وطلبت مني أمي الذهاب إلى منزل الطبيب لاستدعائه للكشف على أخي في بيتنا , ولكنى ظللت واقفاً في مكاني للحظات متردداً , فقد كنت أخاف السير لوحدي ليلاً مسافة كيلومترين في الطريق الجبلي , كما كنت أحمل هم مشقة جرى هذه المسافة الطويلة لأصل سريعاً إلى منزل الطبيب كما أمرتني أمي، ولهذا فقد ذهبت إلى الحجرة التي يرقد فيها أخي كي أستطلع وجهه عسى أن أجده شفي ولو بقدر يسمح لي بالانتظار حتى طلوع النهار ثم أذهب لاستدعاء الطبيب.

ولكنى وجدت أخي شاحب الوجه وفاقد الوعي تماماً فاندهشت وجريت بأقصى سرعة قاصداً منزل الطبيب لأستدعيه كي يكشف على أخي في بيتنا، وفي لحظة واحدة زالت فوراً مشاعر الخوف وحمل هم مشقة الطريق، وما أن وصلت حتى دخلت مندفعاً بسرعة داخل المنزل مترجياً الطبيب أن يأتي معي إلى منزلنا ولكنه رفض رغم توسلاتي الشديدة.

وحينئذ لم يكن بيدي شيئاً أفعله إلا أن أعدو مسرعاً نحو منزل طبيب أخر وتوسلت إليه هو الأخر أن يأتي معي إلى منزلنا شارحاً له حالة أخي قائلاً: إن وجهه شاحب وحالته سيئة , وأنا أكاد أن ألعق قدميه من شدة التوسل. ولكن هذا الطبيب لم يأت إلى منزلنا للكشف على أخي إلا بعد فوات الأوان حيث وصل بعد الظهر وكان أخي قد فارق الحياة.

كنت حتى ذلك الوقت أعتقد أن الطبيب شخص عظيم يأتي في المرتبة الثانية بعد الآلهة نظراً لأنه يؤدي رسالة سامية وهي إنقاذ المرضى ولذلك فقد شعرت بعدم الرضاء والتشكك عندما جاء الطبيب إلى منزلنا متأخراً للكشف على أخي بعد موته بالفعل وكنت أحدث نفسي قائلاً "من المفروض أن يأتي الطبيب إلى المريض لينقذه لا أن يأتي بعد أن يموت".

ومنذ وقوع ذلك الحادث تكوّن لدي شعور قوي بعدم الثقة في الأطباء، وحتى عندما مرضت ورقدت في فراشي بعد ذلك كانت تسيطر على أفكاري مشاعر الخوف محدثاً نفسي قائلاً "إنك ابن فلاح وسوف تموت دون أن تتمكن من استدعاء طبيب للكشف عليك". وهكذا فقد تكونت لدي رغبة في أن أصبح طبيباً يكشف على المرضي بلا تمييز سواء كانوا أغنياء أم أبناء فلاحين.

تحويل الرغبة (الالتحاق بكلية الطب في جامعة أوساكا) إلى هدف:

ولكن المشكلة كانت أنني أكره الدراسة كرها شديداً. وكانت درجاتي خلال المرحلة الابتدائية ضعيفة جداً , فأحسن ما كنت أحصل عليه هو الدخول ضمن التلاميذ العشر الأوائل في الترتيب على زملائي في نفس المرحلة الدراسية في القرية وعددهم جميعاً خمسة وثلاثون تلميذاً فقط , وهذا أيضاً لم يكن متاحاً دائماً ففي معظم الأوقات كان ترتيبي أقل من ذلك.

وبعد أن وصلت إلى المرحلة الإعدادية كنت أحب اللغة الإنجليزية وأذاكرها أكثر من المواد الدراسية الأخرى وذلك بسبب حبي لمدرس تلك المادة الذي كان أستاذاً جيداً ورغم ذلك لا يمكنني القول أنني حصلت فيها على درجات متفوقة. ولم تتحسن درجاتي كثيراً حتى بعد دخولي المدرسة الثانوية, لدرجة أن مشاعر الحزن والكآبة كانت تسيطر على تفكيري في بعض الأوقات وأقول لنفسي "إنك متبلد الذهن لأنك ابن فلاح" , فكما يقال: إن "ابن الضفدع يظل ضفدعاً".

وحدث عندما كنت طالباً في الصف الثاني الثانوي أن مرضت وذهبت للكشف عند الطبيب وكنت أشكو من نزول سوائل مخاطية من أنفي بصورة مستمرة، وكان تشخيص الطبيب لتلك الحالة بأنها مرض تقيح (صديد) في

الأنف , وسمعت منه أن من يصاب بهذا المرض تسوء قدرات الفهم والتركيز لديه كما تضعف قدرته على حفظ الأشياء وتذكرها بسهولة. وعندئذ أصبحت أفكر في الأمر بصورة مختلفة محدثاً نفسي قائلاً "إن ضعف درجاتي ما هو إلا بسبب هذا المرض أما الحقيقة فهي أنني لست متبلد الذهن" وهنا فكرت أنه ربما تتحسن درجاتي الدراسية إذا أجريت لي عملية طبية وشفيت من هذا المرض , ولذلك فقد ذهبت إلى مدينة أوساكا من أجل إجراء تلك العملية.

وعندما قام طبيب بالكشف عليّ في مستشفى سارو في أوساكا قال لي (لابد أن تدخل المستشفى بسرعة وسوف نجرى لك عملية). ولكني نظراً لمشاعر عدم الثقة التي أكنها تجاه الأطباء منذ صغرى فقد كنت أنظر للطبيب ممحلقا في وجهه عسى أن أستطيع قراءة نواياه الحقيقية أو ما يدور في ذهنه. وعندئذ أحسست بعدم الارتياح لهذا الطبيب الذي كانت تبدو عليه ملامح المكر والدهاء , ووجدت نفسي أعتقد أنه يريد أن يدخلني المستشفى سريعاً لا لشيء سوى مصلحته الشخصية، أي الكسب المادي.

ولذلك فقد ذهبت للكشف في المستشفى الجامعي الملحق بكلية الطب في جامعة أوساكا. وهناك كما كنت أتوقع أو أشك قال لي الطبيب بعد توقيع الكشف عليّ "اترك أنفك كما هو فلا داعي لإجراء عملية وبعد سنة سنرى هل

نقرر إجراء عملية أم لا".

وشعرت بالارتياح لهذا الطبيب خاصة أنني كنت أشعر بالخوف من إجـراء أية عملية ينزف دمى خلالها وكنت أريد أن أتجنب إجراءها بأي طريقة ممكنة. ولا شيء يدعو للعجب أنني اعتقدت حينئذ أن هـذا الطبيـب مـاهر وأن جميـع الأطباء في جامعة أوساكا ممتازون.

في ذلك الوقـت ولأول مـرة تحولـت رغبتـي في أن أصـبح طبيبـاً إلى هـدف واضح ومحدد وهو الالتحاق بكلية الطب في جامعة أوساكا.

إذا اتضح للمرء هدف محدد يؤمن بالوصول إليه لا يتبقى إلا أن يتحرك أو يعمل من أجل تحقيقه، وبعد ظهـر ذلـك اليـوم نفسـه الـذي عزمـت فيـه عـلى دخـول جامعـة أوسـاكا ذهبـت فـوراً للسـؤال عـن كيفيـة تحويـل أوراقـي مـن المدرسة التي كنت أدرس فيها إلى مدرسة أخرى اسمها مدرسـة كيتـانو الثانويـة وهي من المدارس المتفوقة والأولى في الترتيب في مدينة أوساكا. ولكني اكتشـفت أن امتحانات التحويل بين المدارس قد انتهت, ونظر لي ناظر تلك المدرسة مشفقاً علي وناصحاً لي بقوله "لم يسـبق لأي أحـد أن نجـح في امتحـان التحويـل أو تـم قبوله في مدرستنا سواء من جزيرة أمـامي أوتشـو أو جزيـرة توكونوشـيما. فمـن الأفضل لك يا بني أن تبحث عن مدرسة ثانوية أخرى تتقدم

لها وتؤدى امتحان التحويل إليها".

ولذلك فعندما ذهبت لتلقي العلاج لأنفي في مستشفى جامعة أوساكا في اليوم التالي سألت طالب ثانوي كان يتصادف دائماً حضوره للعلاج معي في نفس اليوم "في أي مدرسة ثانوية تدرس؟" فأجابني "أدرس في مدرسة ايماميا الثانوية". فسألته مرة أخرى "عفوا هل هي مدرسة جيدة؟". فرد قائلاً "في الماضي كانت تدخل ضمن المدارس الأربعة الأولى في الترتيب بين المدارس الحكومية في محافظة أوساكا, ولكنها الآن أصبحت تعد من مدارس الدرجة الثانية وبالكاد يستطيع طالب واحد فقط منها أن يدخل كلية الطب في جامعة أوساكا كل عام وأحياناً طالبين فقط كل ثلاث سنوات".

وهنا فكرت وحدثت نفسي قائلاً صحيح أن العدد قليل ولكن على أية حال هناك إمكانية طالما توجد أمثلة سابقة. ولم أضيع أي وقت فخرجت من المستشفى مباشرة إلى مدرسة ايماميا الثانوية للسؤال عن كيفية تحويل أوراقي إليها، وهناك علمت من وكيل المدرسة أن امتحان التحويل سيعقد في شهر مارس آذار من العام القادم , ففرحت ولكن فرحتي لم تدم إلا لحظات قليلة فقد أضاف محذراً "ولكن لا يوجد امتحان للتحويل إلى الصف الثالث وإنما الامتحان هو للتحويل للصف الثاني فقط". ورغم ذلك فقد قررت أن أدخل

امتحان التحويل للصف الثاني في تلك المدرسة قائلاً لنفسي- "لا يهم أن أتأخر عاماً في التخرج من المدرسة الثانوية طالما أنه سيمكنني الالتحاق بكلية الطب في جامعة أوساكا".

بعد عودتي إلى توكونوشيما بدأت الاستعداد لامتحان التحويل إلى مدرسة ايماميا الثانوية. وكان يساورني قلق شديد عما إذا كنت سأنجح في امتحان التحويل أم لا، خاصة أنني أحاول الانتقال إلى مدرسة ثانوية في مدينة أوساكا قادماً من مدرسة توكونوشيما الثانوية المعروفة بانخفاض مستوى تحصيل طلابها حيث لم ينجح منهم أحد في دخول إحدى كليات الطب في الجامعات الحكومية منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية.

ولكي أتخلص من هذا القلق كنت أستعد بصورة جادة لامتحان التحويل مستذكراً دروسي جيداً خلال فترة الأشهر الستة المتبقية على الامتحان الذي سيعقد في شهر مارس آذار , حتى أنني كنت أواصل المذاكرة بلا انقطاع حتى في أيام الأجازات أيضاً مثل يومي السبت والأحد من كل أسبوع والعطلات الرسمية وأجازة العام الميلادي الجديد , بل إنني تخليت عن الاشتراك في المسابقات الرياضية التي تجرى في شهر أكتوبر تشرين الأول.

لا يوجد شيء يستحيل تحقيقه إذا وهبنا حياتنا من أجله:

غير أنني كنت محظوظاً في الحقيقة لأن المقـررات الدراسـية في ثلاثـة مـواد وهي اللغة الإنجليزية والرياضيات واللغة اليابانية كانـت موحـدة في المدرسـتين أي مدرسة توكونوشيما ومدرسة ايماميا، فوق ذلـك فقـد جـاءت أسـئلة امتحـان التحويل من الدروس التي كنت ذاكرتهـا جيـداً في هـذه المقـررات، وهكـذا فقـد نجحت بسهولة في امتحان التحويل.

في شهر أبريل نيسان استقبلت العام الدراسي الجديد فرحاً ومسرـورًا لأننـي أصبحت أحد طلاب مدرسة ايماميا الثانوية، ولكنني اكتشفت أن زمـلائي في نفـس الدفعة 450 طالباً , ولكي يمكن قبـولي في كليـة الطـب بجامعـة أوسـاكا فلابـد أن أنـافس هـؤلاء الـزملاء وأصـبح الأول أو الثـاني في الترتيـب علـيهم، وهنـا فكـرت كبداية مؤقتة أن أنافس على مركز ضمن الثلاثين الأوائل في الترتيب على الصـف الثاني الثانوي , فإذا أمكنني ذلك فهناك أمل في أن أحتل المركز الأول أو الثـاني في نهاية الصف الثالث، ولذا فقد قررت أن أجتاز امتحان تحديد القدرات مسـتخفاً بطلبة المدرسة الثانوية في أوساكا محدثاً نفسي بأنهم ضعفاء في الحقيقـة وأننـي لست أقل منهم في المستوى.

فأخذت الامتحان ولكن أصابتني الدهشة حينما أعلنت النتيجة وعلمت أن ترتيبي ضمنهم هو رقم 161، ورغم ذلك فهذا المركز المتأخر لم يثبط عزيمتي بل على العكس كنت مصمماً على تعويض الفشل.

وبدأت أفكر متروياً فيما يجب أن أفعله، ووجدت نفسي مقتنعاً بأن الدرجات السيئة التي حصلت عليها في امتحان تحديد القدرات لا تنم عن قدراتي الحقيقية وإنما ترجع إلى عدم تعودي على الحياة في هذا المكان الجديد بالنسبة لي كشخص قادم لتوه من الريف إلى المدينة، ولذلك فقد قررت أن أخوض هذا الامتحان مرة ثانية وثالثة، ولكن في هاتين المرتين أيضاً لم يطرأ أي تغيير على قائمة أسماء الطلبة الأوائل بدءاً من المركز الأول وحتى المركز العاشر، ولم يحدث ولو مرة واحدة فقط أن تمكنت من دخول فصل أكثر تفوقاً أو أعلى في الترتيب على فصول المدرسة، وبالمثل لم ينزل أي أحد من أصحاب المراكز العليا إلى مركز من المراكز السفلى كالمركز رقم 150 وما حوله، ولذلك فقد بدأت أشعر بالنقص أو الدونية محدثاً نفسي أحياناً "هل أنا أنتمي إلى جنسٍ آخر غير جنس هؤلاء الطلاب؟". على أية حال فقد وجدت نفسي في ورطة شديدة وبدأت أشعر بالندم.

كنت نادماً على ما فعلته وأقول لنفسي- "لقد كنت مفرطاً في الخيال أو جامحاً في الطموح حين اعتقدت أنه يمكنني أن أجتاز امتحان الالتحاق بكلية الطب في جامعة أوساكا، لم يكن ينبغي أن أنتقل إلى مدرسة ايماميا". وشعرت بأن هذا هو أكبر فشل في حياتي كرجل وندمت ندماً شديدًا, ولكن من ناحية أخرى لم يكن يمكنني التراجع للخلف، هذا لأنني كنت قد أعربت لأبي عن رغبتي العارمة في دخول جامعة أوساكا, وبعد أن ألححت عليه إلحاحاً شديداً حصلت أخيراً وبصعوبة شديدة على موافقته على مجيئي إلى هنا، وكان أبي قد حاول بشتى الطرق إقناعي من أجل ثنيي عن الذهاب إلى أوساكا شارحاً لي ظروفه المادية التي لا تسمح له بدفع المصروفات الدراسية المطلوبة في جامعة أوساكا، ولكنى أصررت على موقفي معتقداً أن هذه لحظة مصيرية ستقرر مستقبلي، وإلحاحي الشديد في طلبي من أبي لم يكن إلا بسبب هذا الاعتقاد الذي كنت أؤمن به.

وفي النهاية وافق أبي قائلاً لي "ليس أمامي إلا أن أقبل طلبك لأنك ابني الأكبر، سأقتطع من الحقل (الغيط) الذي ورثته عن أجدادي جزءاً جزءاً لكي أدفع لك مصروفات الجامعة. وفي مقابل ذلك يجب عليك أن تدخل كلية الطب في جامعة أوساكا قبل أن ينفذ من يدي أخر قيراط من الحقل". في ذلك الوقت

لم أكن أظن أن قدراتي الدراسية مختلفة إلى هذه الدرجة عن الطلبة الآخرين , ولذلك كنت أقلل من شأن الامتحان ولم آخذ احتمال الفشل بجدية واثقاً من قدرتي على دخول كلية الطب قبل ضياع الحقل كله من أيدينا.

وعند مغادرتي ميناء توكونوشيما حدثني أبي محذراً مرة أخرى بقوله "الرجل لا يسمى رجلاً إذا لم ينفذ ما صرح به، وطالما أنك ستغادر توكونوشيما قائلاً إنك ستدخل كلية الطب في جامعة أوساكا فلا تعد إليها إلا وقد دخلتها فعلاً، ولا داعي لعودتك حتى في أثناء الأجازة المدرسية في الربيع والصيف، لا تعد حتى توفر أيضاً مصروفات المواصلات". ثم أضاف قائلاً "إذا حدث أي شيء يمنعك من دخول جامعة أوساكا فلا ينبغي أن تطأ قدمك أرض بلدنا توكونوشيما مرة أخرى طوال حياتك، في الطريق من أوساكا إلى توكونوشيما ستجد السكة الحديد والبحر فارمي نفسك في أي منهما".

وفي وسط هذه الظروف لم يكن أمامي أي خيار سوى دخول كلية الطب في جامعة أوساكا شئت أم أبيت، ولكن ما لعمل ودرجاتي هكذا؟ ليس من المعقول أن أنجح في دخول كلية الطب وترتيبي هو الرقم 161. فهذا شيء مستحيل، ولكن في الوقت نفسه وقد أصبحت الأمور على هذا النحو لا أستطيع أن أقول لأبي إنني لن أجتاز امتحان الالتحاق بجامعة أوساكا، لابد

أن أذاكر وأجتهد في التحصيل بأية وسيلة. فكيف سأتصرف إذن؟ لقد كان أبي يقول لي دائماً "لا يوجد شيء يستحيل تحقيقه إذا وهبنا حياتنا من أجله". تذكرت هذه الكلمات وتأملت الوضع الحرج الذي أصبحت فيه حيث لامناص من دخول كلية الطب , فكتبت في نوتة مذكراتي التي كنت أرسم فيها خططي للمستقبل عبارة (الحياة أو الموت). وعزمت عزماً قوياً على أن أكرس نفسي-وحياتي كلها من أجل مذاكرة دروسي حتى أدخل كلية الطب في جامعة أوساكا.

وبعد ذلك مرت الأيام عليّ طويلة وقاسية بسبب الاستعداد الجاد للامتحان وكانت هذه الفترة تشبه في قسوتها نار جهنم.

ما هي العوامل المهمة من أجل تحقيق الأهداف؟

كما ذكرت أنفاً فقد استطعت في مرة واحدة أن أحول (رغبة) عادية كأي رغبة يمكن أن يتمناها أي إنسان إلى (هدف) مروراً بظروف معينة، وهنا أريد أن أعيد ترتيب ما ذكرته مرة أخرى نظراً للأهمية البالغة لهذه المسألة.

فكرت لأول مرة في أن أصبح طبيباً بعد وفاة أخي الأصغر بمرض مفاجيء. ولكن في تلك المرحلة لم يكن هذا التفكير يتعدى مجرد (الرغبة). وتحولت تلك الرغبة إلى (هدف) محدد وواضح بعد ذهابي للكشف في مستشفى

جامعة أوساكا. وبعد أن تحدد الهدف أصبح ينبغي علي تدبر الأمر وإيجاد الوسيلة لبلوغ ذلك الهدف عن طريق بذل غاية الجهد والعناية دون كلل أو ملل.

ومن أجل ذلك بدأت على الفور السير في إجراءات التحويل إلى مدرسة ثانوية أخرى. وأعلنت أمام أبي وأمي وإخوتي وكل معارفي من الأشخاص القريبين مني عن (عزمي على دخول جامعة أوساكا). أي أنني بعد أن حددت هدفي جعلت (عيون الناس من حولي تراقبني) وبذلك قيدت نفسي بأغلال لا أستطيع الفكاك منها. بالإضافة إلى ذلك فقد أعطاني أبي (مهلة زمنية محددة) لتنفيذ هدفي حين قال لي "عليك أن تنجح في دخول جامعة أوساكا قبل أن ينفد المال الذي يمكنني أن أرسله لك"، ولم يترك أبي أية فرصة أمامي للتراجع عن رأيي حين قال لي "لا تعد إلى هنا إن لم تنجح في الامتحان. أمامك السكة الحديد والبحر فارمي نفسك هناك". فيمكن القول إنني وُضعت في ظروف أصبحت مجبراً فيها على السعي لتحقيق هدفي.

وهكذا فإذا رجعت بذاكرتي إلى الوراء وجدت أن كافة العوامل المهمة الضرورية من أجل تحقيق هدفي كانت قد توافرت.

وربما لا يكون كلامي هذا مقنعاً لبعض الناس فيردون مجادلين "ولكن هذا الوصف لا يتعدى مجرد تجربة شخصية خاصة بك أنت فقط. بينما تختلف العوامل المهمة المطلوبة لتحقيق الأهداف من شخص إلى أخر حسب طبيعة وظروف هؤلاء الأشخاص".

وهنا أود أن أسأل أصحاب هذا القول السؤال التالي "إذًا فما هي العوامل المهمة الأخرى في نظركم؟". فهل بلوغ الأهداف يأتي مصادفة بضربة حظ؟ أو هل هناك من سلك طريق النجاح دون وعي أو إدراك منه؟ يصعب عليّ تصديق مثل هذا الكلام المتساهل. وحتى إن حدث ذلك فمثل هذه الفرص لا تتكرر كل يوم. فكما يقال "حتى الشخص الأبله تظهر قوته إذا اندلع حريق", أي أن الإنسان يخرج كل طاقاته وإمكاناته الممكنة بدرجة لا يستطيع أن يصدقها هو نفسه عندما يجد نفسه في أزمة أو ورطة وتكون أمامه مهلة زمنية محددة للتنفيذ ولا يجد فرصة للتراجع إلى الوراء.

وهكذا بعد أن تتحول الرغبة إلى هدف نتيجة لأي حدث عارض أو ظروف قد تصادفنا فينبغي علينا فورًا أن نبذل أقصى جهدنا وأن نعمل عملاً دءوباً دون كلل أو ملل من أجل تحقيق هذا الهدف، وإذا واجهتنا أية عقبات أو عراقيل فلا يجب أن نيأس بل نواصل العمل بعزم أكبر واضعين نصب عيوننا

بلوغ أهدافنا. وبهذا الأسلوب سنكتسب القدرة على التحمل والثبات والتنفيذ بحيث تصبح جزءاً من طبيعتنا، إن الإنسان عندما يكرس نفسه لشيء ما ولايألو جهداً لتحقيقه تتكون لديه ثقة راسخة بالنفس وإيمان برسالته. فلنتذكر ما فعله العظماء المشهورون في التاريخ القديم أو الحديث سواء في الشرق أو الغرب مثل أبراهام لنكولن والمهاتما غاندي وغيرهم ممن وصفوا بأنهم (مؤمنون برسالتهم إيماناً قوياً لا يتزعزع)، سنجدهم جميعاً يمتلكون قدرات رائعة على التحمل والثبات والتنفيذ، فلا يوجد ما يسمي (إيمان برسالة) بدون أن يصاحبه أداء أو تحرك.

هذه هي حقيقة لا أشك لحظة في صدقها عندما أرجع بذهني إلى الوراء وأتخيل شريط حياتي الماضية.

الرغبة أساس النجاح "امتحان دخول الجامعة الخاص بزوجتي":

إن الإنسان لا يستطيع أن يحصل على شيء بدون أن تولد عنده الرغبة أولاً. وبسبب وجود هذه الرغبة قبل أي شيء أخر يصبح المستحيل ممكناً. فالإنسان إذا وجدت لديه الرغبة يؤمن إيماناً تاماً بقدرته على تحقيقها.

بالنسبة لحالتي كان زواجي من ذلك النوع الذي يسمى (زواج). وعندما نجحت في امتحان الالتحاق بجامعة أوساكا كانت زوجتي الحالية قد تخرجت

من مدرسة توكونوشيما الثانوية والتحقت بالعمل في بنك في نفس المنطقة، وعندما سمعت زوجتي خبر نجاحي أفصحت عن رغبتها في مواصلة دراستها ودخول الجامعة هي الأخرى.

كانت زوجتي تحصل على درجات جيدة خلال مرحلة الدراسة الثانوية. ولكن يجب ألا ننسى المستوى المتواضع للمدرسة التي كانت تدرس بها وهى مدرسة توكونوشيما الثانوية. فمهما قيل عن الدرجات الجيدة التي حصلت عليها فإن مستوى قدراتها الحقيقية معروف. فوق ذلك , فزوجتي كان قد مر عامان على التحاقها بالعمل بعد تخرجها ولذا فقد ابتعدت تماماً عن الدراسة والمذاكرة.

ولكنى شجعتها على اجتياز امتحان القبول في الجامعة وقلت لها "إنك تستطيعين ذلك إن حاولتي. فحاولي". وكان يبدو أن زوجتي قد وثقت بقوة من قدراتها خاصة عندما رأت نجاحي في دخول كلية الطب في جامعة اوساكا , حيث قالت لي "أنا أيضاً أستطيع دخول كلية الصيدلة , أليس كذلك؟".

فكيف كانت النتيجة إذاً؟

رغم فجوة السنتين اللتين ابتعدت خلالهما عن الدراسة , بدأت تتعلم اللغة الإنجليزية من جديد ابتداءً من مقرر الصف الأول الإعدادي , واستطاعت أن

تعلم نفسها بنفسها وتستوعب جميع المقررات الدراسية حتى نجحت في دخول كلية الصيدلة بجامعة كينكى.

قبل دخول زوجتي الجامعة لم تكن هناك حالة سابقة مماثلة في جزيرة توكونوشيما حيث لم يسبق أن دخلت أية فتاة كلية جامعية مدة الدراسة بها أربع سنوات. والسبب في نجاحها في دخول الجامعة رغم ذلك يرجع في المقام الأول إلى وجود نموذج أو قدوة مثلي بالقرب منها، وأعني وجود نموذج لبلوغ الهدف بواسطة الإيمان القوي بقدرة المرء على التنفيذ إن أراد. هذا الإيمان القوي هو أكبر قوة دافعة تحول الشيء المستحيل إلى أمر ممكن.

وعندما يصطدم الناس بأية عقبات أو عراقيل يظهر فارق كبير وحاسم فيما بينهم نتيجة لوجود هذا الإيمان لديهم أو عدم وجوده. فالشخص الذي يوجد لديه هذا الإيمان حتى إذا واجهته أية عقبات أو عراقيل فإنه يبذل كل ما في وسعه للتغلب عليها محاولاً تغيير طريقة فهمه أو تفكيره تارة أو تغيير أسلوب التنفيذ تارة أخرى. أما الشخص الذي يوجد في قلبه شك فإن شكوكه تولد مخاوف لا أساس لها , وفي معظم الأحوال فإن مثل هؤلاء الناس يصيبهم اليأس قائلين لأنفسهم "فشلنا كما توقعنا". والسبب الأول الذي يقف وراء فشل الكثيرين في بلوغ أهدافهم هو اليأس الذي يسيطر عليهم بسرعة شديدة

عندما يصطدمون بأية عقبات أو عراقيل نتيجة لخطأ عرضي أو فشل وقتي.

وإذا نظرنا حولنا نجد الكثير من الأمثلة الدالة على ذلك. كما أن كل فرد منا سبق له أن مر بهذه التجربة مرة أو مرتين. أليس كذلك؟ فينبغي على المرء ألا ييأس أو يستسلم وإنما يواصل العمل مؤمناً بإمكانية النجاح مكرساً نفسه بإخلاص وتصميم من أجل بلوغ هدفه.

وهنا أود أن أشير إلى بعض الأحداث أو القصص التي تبين بوضوح مدى أهمية التمسك بالإيمان القوي بإمكانية النجاح.

تمسك بإيمان قوي بإمكانية نجاحك "العودة للوطن من سيبيريا يشبه المعجزة":

مازلت أتذكر مشاعر الإعجاب والتأثر التي أحسست بها عندما سمعت عن الأحداث والقصص التالية.

القصة الأولى عن السيد ميزوهارا شيجيرو المدير الفني الأسبق لفريق البيسبول المسمى كيوجين (وهى كلمة تعنى العمالقة) , الذي وقع أسيراً في يد قوات الجيش السوفيتي ونقل إلى معسكرات الاعتقال في سيبيريا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وعندما خرج من المعتقل وعاد إلى اليابان على متن سفينة كانت تحمل الأسرى العائدين إلى الوطن سأله أحد الصحفيين "الحمد لله على رجوعك حياً. هل كان هناك سبب معين وراء قدرتك على الصمود حتى

النهاية رغم أن كثيراً من المعتقلين قد ماتوا في المعتقل؟"

وأجابه السيد ميزوهارا فقال "لقد كنت أؤمن دائماً بأنني سأعيش وسأستطيع بالتأكيد أن أرجع للوطن، وهذا هو السبب الأول في رجوعي حياً إلى هنا".

وبعد أن قال ذلك رفع بصره إلى السماء بعيداً وحكي القصة التالية وهو يبتسم.

كان الجنود الذين وقعوا في الأسر يعيشون تحت ظروف البرد القارص في تلك السهول الجليدية الجرداء في المنطقة القطبية الشمالية والتي تسمى (التندرة). وفي كل يوم كان الجنود السوفيت يقيدونهم ويسوقونهم إلى معسكرات العمل البدني الشاق، فوق ذلك كانوا يعيشون في ظل أسوأ ظروف تغذية ولم يكن يصل لأيديهم ما يكفي من قوت وحتى الوجبات اليومية الثلاث، أما ضعفاء البنية منهم فسرعان ما تساقطوا موتى واحداً تلو الأخر. وسيطرت على الجنود جميعاً مشاعر الخوف والقلق واليأس بصورة لا يمكن وصفها نتيجة لظروف البرد القارس والجوع والعمل البدني الشاق كل يوم، ولم يكن أحد منهم يستطيع أن يعرف إلى متى سيستمر في حياة الأسر هذه.

وكانت العلاقات الدبلوماسية بين اليابان والاتحاد السوفيتي قد قطعت ولم تحاول الدولتان حتى إجراء مفاوضات فيما بينهما حول تسليم الأسرى، ولم يكن هناك أي بادرة أمل في أن يسمح الجنود السوفيت للأسرى بالعودة للوطن، كان كل فرد منهم يشعر بالكآبة كلما فكر هل ستطأ قدماه أرض الوطن مرة أخرى حياً، وفي ظل هذه الظروف انطلقت بين الجنود صيحة أصبحوا يتبادلونها دون أن يعرفوا كيف ظهرت أو ما هو مصدرها الأصلي. وهى "هيا نتخيل منظر جبل فوجى ساعة كل يوم، هيا نتخيل وجوه زوجاتنا وأمهاتنا"، كان كل واحد منهم عندما يتخيل منظر جبل فوجى يجد نفسه مؤمناً بعودته للوطن , وعندما يتخيل وجه أمه وزوجته يقول لنفسه إنه سيستطيع يقيناً أن يعود إلى الوطن حياً، كل واحد منهم عندما يتخيل منظر جبل فوجى كان في لحظة ما دون أن يشعر يتخيل نفسه وهو يمشى على أرض الوطن، وعندما يتخيل وجه أمه وزوجته كان في اللحظة التالية يتخيل نفسه وهو يلتقي بهما مرة أخرى.

وبعبارة أخرى أصبح استدعاء صورة معينة بالتحديد إلى مخيلة الشخص وانطباعها في ذهنه بقوة بمثابة القوة الدافعة التي تحثه على أن يصمد ويقف بثبات وسط أقسى الظروف والمحن، ولكن كان هناك بعض الجنود بيننا

يقولون "ما تفعلونه لن يجدي شيئاً". معظم الذين قالوا ذلك ماتوا في يائسين من المستقبل.

إن الإنسان يستطيع أن يحقق ما يرغبه إذا توافرت له الإرادة، ولكن الرغبة وحدها لا تكفي لذلك بل من الضروري أن يتخيل صورة محددة للشكل الذي سيظهر فيه عندما ينجح، كما يجب ألا ييأس عندما يصطدم بأية عقبات أو عراقيل بل يواصل العمل مؤمناً بقدرته على النجاح طالما كان يحاول.

(2) الشروط المطلوب توافرها لتحويل الرغبات إلى أهداف محددة:

" كيف تحقق أهدافاً تفوق قدراتك الذاتية مائة مرة؟"

لماذا أقول "لتكن عندك طموحات عظيمة"؟

إن ما يجعلني أردد مراراً وتكراراً "حدد لنفسك أهدافاً محددة وواضحة" هو أنه بدون القيام بذلك فإنك لن تستطيع الحصول على أي شيء ترغب فيه.

وغني عن الذكر أن مكابدة المشقات أمر متلازم مع الأمنيات ولا يمكن اجتنابه من أجل تحقيقها، وأحياناً نصادف من يقول لنا "لقد حققت نجاحي بدون مشقة كبيرة"، ولكن هذا الكلام لا يعكس إلا (تصور وشعور) صاحبه فقط , والاختلاف بين الحالتين لا يتعدى كيفية النظر لما يعتبر مشقة أي هل هي

مشقة في نظر صاحب الرأي أم لا، وكما يقال: "لا يكاد المرء يبتلع الماء حتى ينسى الحر" أي أن معظم الناس ينسون لحظات الألم والمعاناة كلها حينما تنتهي.

أما إذا نظرنا من وجهة نظر طرف ثالث فسنجد أن الأمر لا يختلف عن الأحوال العادية وأن ذلك الشخص الذي قال: إنه حقق نجاحه بدون مشقة كبيرة إنما في الحقيقة عانى مثل غيره حتى وصل إلى ما هو فيه الآن، ونستطيع القول: إن امتلاك القدرة على تحمل المشاق والتغلب عليها أو عدمه يتوقف على ما إذا كان الشخص قد حدد لنفسه هدفاً راسخاً وثابتاً يضعه نصب عينيه على الدوام أم لا.

وبعد تحديد هدف واضح فإن المرء يفكر ملياً في كيفية تحقيقه بشتى السبل والوسائل وبصورة تلقائية يبذل غاية جهده في هذا السبيل، وإذا أراد أن يحقق هدفه وصمم على ذلك تصميماً قوياً فإنه يغير أسلوب حياته السابق إذا كان كسولاً أو يميل للراحة فيغير من نفسه وطبيعته ويصبح إنساناً أخر ويعمل من أجل تحقيق هذا الهدف. وبعبارة أخرى فإن وجود هدف واضح ومحدد يستدعى أو يحدث بالضرورة العمل والحركة. ولهذا السبب بالذات نجد الأشخاص الذين لديهم أهداف محددة يستطيعون إبراز قدرات تفوق إمكاناتهم الحقيقية , بينما نجد في المقابل الأشخاص الذين ليس لديهم أهداف محددة لا

يستطيعون حتى أن يظهروا القدرات الحقيقية التي يمتلكونها، وهكذا يظهر فارق أو اختلاف جوهري وحاسم بين كلا الحالتين، فيمكن أن نرى شخصين متساويين في القدرات الحقيقية التي يمتلكانها ولكن كل منهما يسلك مسارًا مختلفاً اختلافاً تاماً عن الأخر نتيجة لوجود أو عدم وجود هدف محدد.

ويقول إبراهام لنكولن: "إذا عزم المرء عزماً قوياً على أن يصبح محامياً فإن هذا وحده يساوي تحقيق نصف الهدف"، وهذا القول هو أصدق وأبلغ تعبير عن أهمية تحديد الهدف أولاً وقبل أي شيء أخر.

إذا حدد المرء هدفه فإنه لابد أن يحث نفسه أو يدفعها في اتجاه معين من أجل تحقيقه. ولذلك فإن عدم قدرة الشخص على تحديد هدف محدد له يعنى في رأيي أنه شخص لا يمتلك الشجاعة أو الجرأة في السيطرة على نفسه ودفعها أو إجبارها على السير في اتجاه معين.

في أوائل عصر ميجى زار اليابان عالم أجنبي يدعي البروفيسير كلارك بدعوة من الحكومة اليابانية للعمل كوكيل لمدرسة الزراعة في سابورو وعند مغادرته جزيرة هوكايدو بعد انتهاء فترة عمله في اليابان على مدى عام كامل ترك لتلاميذه وصيته المشهورة للغاية حين خاطبهم قائلاً "أيها الشباب كونوا طموحين".

وأستطيع أن أفسر معنى هذه الكلمات كالتالي "لتكن عندكم أحلام كبيرة , ولتتحدثوا عنها , واعملوا وابذلوا قصارى جهدكم من أجل تحقيقها". وأقصد بعبارة "التحدث عن الأحلام".

أن يكون عند الإنسان طموحات كبيرة يفتخر بأنه يحاول تحقيقها.

وبعبارة أخرى فإن الأهداف هي طموحات، ويجب أن نعتز ونفتخر بطموحاتنا، ولا ينبغي أن تكون طموحاتنا سطحية أو ضئيلة بل من الضروري أن ننظر لطموحات كبيرة وبهذه الطريقة ندفع أنفسنا في اتجاه معين نحو تحقيقها.

فما هو المقصود إذًا بالطموحات الكبيرة؟

لتكن عندك طموحات كبيرة بغض النظر عن وضعك وظروفك:

إذا سألنا طفلاً ماذا تريد أن تصبح في المستقبل فإنه يذكر أعمالاً يصعب تحقيقها جداً في الواقع، وهو هنا لا يعطى أية قيمة أو اعتبار للوضع أو الظروف التي وجد نفسه فيها، وإنما يفكر فقط في أنه يريد أن يعمل في وظيفة جذابة يراها في الأشخاص القريبين منه أو يعجب بالأقوياء والعظماء ويتطلع إلى أن يصبح مثلهم.

فمثلاً كان الأطفال في الماضي يعجبون ببراءة بمظهر الزي العسكري ويقول طفل ما "أريد أن أصبح جنرالاً في الجيش" ويقول طفل أخر "أريد أن أصبح أدميرالاً في القوات البحرية". وكان الأطفال الذين يعجبون بالزي العسكري يقولون على السواء إنهم يريدون أن يصبحوا جنرالات في الجيش مهما كانت درجاتهم المدرسية ضعيفة أو ظروف أسرهم المادية لا تسمح لهم بمواصلة دراستهم في الصف الأعلى، ولم يكن يوجد بينهم من يقول مثلاً "أريد أن أصبح جندياً (عسكري) في الجيش".

بإمكان أي شخص أن يصبح جندياً عادياً في الجيش ولكن نخبة قليلة فقط يستطيعون أن يصبحوا جنرالات، فالطفل هنا يفكر ببراءة في أنه يريد أن يصبح واحداً من هذه النخبة قليلة العدد.

الصبي الذي يحب رياضة البيسبول يقول "أريد أن أصبح مثل الملك أو اللاعب ناجاشيما. هذا هو الطفل، إن الطفل عندما يتحدث عن الحلم الذي يتطلع إليه في المستقبل لا يفكر في القدرات الفعلية التي يمتلكها أو الظروف التي وجد نفسه فيها , وإنما يعتقد أنه يمكنه هو أيضاً أن يصبح مثل الملك أو مثل اللاعب ناجاشيما، والطفل الذي يحب رياضة السومو (لعبة مصارعة شعبية في اليابان) يقول: أريد أن أصبح يوكوزونا (أي بطل أو مصارع من أعلى مرتبة)،

ونحن نسمع أن واحداً فقط من كل ثلاثة آلاف مصارع يستطيع أن يصل إلى مرتبة اليوكوزونا، وهكذا فالطفل يريد أن يصبح هو أيضاً الأول في الترتيب على ثلاثة آلاف شخص، أي إن الطفل يتخيل أو يرسم لنفسه أحلاماً تفوق قدراته الفعلية عشرة أضعاف أو مائة ضعف، وبطبيعة الحال فإن مجرد تخيل أو رسم هذه الأحلام لا يعنى بالضرورة أن أي شخص يمكنه أن يصبح مثل الملك أو اللاعب ناجاشيما أو بطلاً في رياضة السومو (يوكوزونا)، فلكي يصبح مثل هؤلاء ينبغي عليه أن ينهمك في العمل ويخطو الخطوات الملائمة لذلك، وكلما ارتفع مستوى الأهداف التي يرنو إليها كلما اضطر إلى بذل جهود مضاعفة تزيد ثلاثة أو أربعة أضعاف عما يبذله الآخرون.

وهناك قصة أخرى عن صبي كان يعيش في بلدة تشتهر بصناعة استخراج الفحم من المناجم في محافظة فوكوؤكا وكان معجباً باللاعب المعروف ناجاشيما ويتطلع إلى أن يصبح مثله، فلعب البسبول (كرة القاعدة) وهو يحلم أن يكون مثل ناجاشيما، وتحقق الحلم وأصبح حقيقة لا يمكن الشك فيها، وذلك اللاعب هو تاتسونورى اللاعب في فريق كيوجين.

وهذه هي أهم نقطة يجب مراعاتها عند تحديد الأهداف، أما التساؤل عما إذا كان اللاعب هارا يمتلك في فترة صباه موهبة طبيعية كلاعب بيسبول أم لا

فهذه مسألة أخرى، فحتى إذا كانت لديه موهبة طبيعية في هذه اللعبة فمن المستحيل عملياً أن نتصور وصوله إلى المستوى الذي هو فيه اليوم إن لم يفكر في أن يصبح يوماً ما مثل اللاعب ناجاشيما. وبعبارة أخرى فإني عندما أقول في هذا الكتاب "لتكن عندك طموحات كبيرة تفتخر بها" فإنما أقصد بذلك أن تحول رغباتك العادية إلى أهداف محددة وواضحة.

بعد تحديد الطموحات الكبيرة ابذل كل ما في وسعك من أجل تحقيقها:

يمكن القول بأن الخطوة الأولى نحو انجاز المهام هي تحديد الأهداف بغض النظر عن امتلاك الأفراد مواهب طبيعية أم لا.

وأعتقد أن الكثيرين منا يعرفون أن بطل السومو تاكانوهانا (حالياً المدرب فوجيشيما) كان لاعب سباحة حتى دخوله المدرسة الإعدادية، وكان هذا الصبي الواعد ينتظره مستقبل مرموق ويمكنه من غير شك أو ريب أن يصبح لاعباً أوليمبياً إذا سجل أرقاماً قياسية جديدة في المرحلة الإعدادية واستمر في طريقه كما هو في لعبة السباحة، وكان يمتلك موهبة طبيعية فذة كسباح.

ولكن تاكانوهانا ترك السباحة واندفع يشق طريقه في عالم مصارعة السومو، ويقول: إن السبب الذي دفعه إلى ذلك هو أنه (لا يستطيع أن يكسب

قوته بالسباحة) , ولكن هناك سبباً آخر وهو أخوه الأكبر واكانوهانا الكبير وهو حالياً المدرب فوتاجو ياما الذي كان يلقب باسم (وحش حلقة المصارعة)

وأصبح تاكانوهانا الذي لم يكن يفارق أخاه الأكبر ويلازمه كظله في كل مكان يحلم بأن يصبح بطلاً في مصارعة السومو مثل أخيه، ودفعه هذا الحلم بقوة إلى أن يشق طريقه في عالم السومو.

إن الرغبة تتجسد تدريجياً في شكل هدف محدد عن طريق ما يراه الشخص بعينيه أو من خلال تجاربه مع الناس الذين يتصل بهم.

بالرغم من أن تاكانوهانا كان يمتلك موهبة طبيعية فذة ويتوقع له مستقبل مرموق كسباح بينما كانت موهبته كمصارع سومو لا تزال غامضة ويصعب التنبؤ بمستقبله في هذه اللعبة. وعندما تحول تاكانوهانا إلى مصارع سومو اكتشف أنه مصاب بعيب في الأحشاء يجعل وزنه لا يزداد، ولكي يتغلب على مشكلة خفة وزنه راح يتدرب بقوة ويبذل مجهوداً أضعاف الآخرين غير أنه لهذا السبب أضر بفقراته العنقية، ورغم ذلك فمجرد وجود الأمنية التي كان يتطلع إليها وهى أن يحذو حذو أخيه الأكبر ويصبح مثله جعله يستطيع أن يسجل رقماً قياسياً لم يسبقه إليه أحد وهو الاحتفاظ بلقب أوزيكى (وصف البطل في مصارعة السومو الحائز على الترتيب الثاني) على مدى خمسين دورة.

وأكرر مرة أخرى إن المسألة ليست وجود أو عدم وجود موهبة طبيعية وإنما وجود مانحلم بتحقيقه أم لا.

وبعبارة أخرى فالمهم هو ألا نحدد الهدف حسب الظروف التي نجد أنفسنا فيها بل يجب أن نقرر أولاً (ماذا نريد أن نفعل؟). أما التفكير في الظروف التي نجد أنفسنا فيها فيمكن أن يبدأ بعد تحديد الهدف.

إذا كنت فكرت أولاً في البداية في البيئة أو الظروف التي نشأت فيها في توكونوشيما وأحوال أسرتي المالية وحجم القدرات الفعلية والمواهب التي أمتلكها لما كنت استطعت أن أدخل كلية الطب في جامعة أوساكا أو أبنى مستشفيات توكوشوكاي التسعة.

إذا صمم المرء على بلوغ قمة جبل عالٍ فإنه سيستطيع الوصول إليها، وهذا هو السبب في ضرورة تحديد الهدف أولاً، ويمكن أن تكون أهدافنا طموحات عالية , ولا يهم إن كانت أفكاراً خطرت على البديهة في ذهننا عفوًا للحظة. كن طموحاً للغاية ولتكن طموحاتك مائة ضعف قدراتك الفعلية، وبعد ذلك ابذل كل ما في وسعك من أجل تحقيقها حتى لا يقال عنك (مدعياً أو متباهياً). فيقيناً ستثمر هذه الجهود عن شيء ما، كما ستتغير أنت نفسك عما كنت عليه حتى ذلك الوقت.

إن أقل ما يوصف به الأشخاص غير الطموحين هو أنهم ليسوا شجعاناً لأنهم لا يمتلكون الجرأة على التطلع إلى طموحات كبيرة، بعد أن تحدد طموحاتك اجعلها قائمة على أساس. ولكن بناء هذا الأساس ليس أمراً سهلاً على أي شخص بل لابد أن يكابد المشقات.

في العادة لا يحدد الناس لأنفسهم أهدافاً كبيرة لأنهم يفكرون أولاً في تلك المشاق التي سيكابدونها، وأعتقد أن هذا ينم عن عدم امتلاك المرء الشجاعة أو الجسارة التي تجعله قادراً على دفع نفسه في اتجاه معين.

كان أويمورا ناؤمى الذي أطلق عليه لقب (ملك المغامرات) يحلم دائماً بأهداف وتطلعات غير عادية أو مألوفة مثل تسلق قمة جبل إيفرست أو عبور القطب الشمالي، وكان يكرس كل طاقته دون كلل أو ملل لكي ينجح في تحقيقها، وقد رأيناه وقد نجح بالفعل، إذن ألا يجب علينا نحن أيضاً أن نتطلع إلى طموحات كبيرة وأن ندفع أنفسنا في اتجاه معين ونعمل ونكد سعياً لتحقيقها؟

لقد سمعت أن أويمورا كان يقول أمام الناس "في البداية كانت عندي طموحات كبيرة. وبمرور الوقت وجدت الناس من حولي ووسائل الإعلام يسألونني (متى ستنفذها؟) فكنت أجيبهم قائلاً (عما قريب)، وفي هذه الأثناء

كنت أجد نفسي مدفوعاً في اتجاه تحقيق هذه الطموحات شئت أم أبيت، وهكذا لم يكن يتبقى غير أن أعمل وأجتهد".

عليك إيقاظ قدراتك النائمة وإخراجها من مكمنها لكي تحقق أهدافك:

في بعض الأحيان نجد بيننا شخصاً متردداً ضعيف الإرادة يقول: "لقد حددت هدفي ولكني أخشى ألا تكون لدى القدرة على تحقيقه". كما سبق أن ذكرت فإن تحقيق الأهداف لا يعتمد على المواهب الطبيعية التي يمتلكها هذا الفرد أو ذاك وإنما يتوقف على مدى انهماكه في العمل بإخلاص وتفانٍ من أجل هذا الغرض.

وأعتقد أن الكثيرين منا يعرفون أن المخ البشرى يحتوى على حوالي 14مليار خلية دماغية، ولكن معظم الناس للأسف لا يستخدمون إلا حوالي 3% منها فقط، أي أن 97% من هذه الخلايا تضيع ولا يستفاد منها في شيء.

ومؤشرات القدرات الذهنية أو معدلات الذكاء غير متساوية بين الناس وهي تتراوح بين 80 درجة في حدها الأدنى و150 درجة في حدها الأقصى.

وهنا أود أن أجري عملية حسابية شيقة. فمثلاً إذا افترضنا أن شخصاً ما متقد الذكاء ويصل مؤشر الذكاء عنده إلى 150 درجة، وإذا عرفنا أنه لا يستخدم إلا 3% فقط من هذه القدرات فإننا نستطيع أن نحسب كفاءته

الذهنية كالتالي: 150×0.03=4.5 درجة.

بعد ذلك فلنفترض أن شخصاً أخر يصل مؤشر الذكاء عنده إلى 100 درجة ولكنه دائماً يستخدم خلاياه الدماغية أكثر من الشخص العادي أي يستخدم 5 % منها مثلاً فتصبح كفاءته الذهنية 5 درجات ن وإذا افترضنا أن شخصاً يصل مؤشر الذكاء عنده إلى 80 درجة ولكنه يستفيد من خلاياه الدماغية إلى أقصى حد ممكن أي يستخدم 10% منها مثلاً فتصبح كفاءته الذهنية 8 درجات.

وبعبارة أخرى فمهما ارتفع مؤشر الذكاء عند الشخص فإنه يصبح عديم الجدوى إن لم يستخدمه إلى حد كاف كمن يقتني جوهرة ثمينة ويتركها بلا مبالاة حتى تصدأ، وعلى العكس من ذلك إذا كان مؤشر الذكاء عند شخص أقل بالقياس إلى الأشخاص الآخرين ولكنه يستخدم خلاياه الدماغية أضعاف ما يستخدمونه فيمكن أن نتوقع له تحقيق نتائج ملحوظة إلى حد مثير للدهشة له شخصياً.

لماذا أطلق على الفنان ياماشيتا كيوشى لقب الرسام العبقري؟ ولماذا أظهر ساكاتا سانكيتشى عبقرية فذة في لعبة الشطرنج اليابانية لدرجة أنها أصبحت مادة يقدمها الفنانون على المسرح سواء في فن روكيوكو (التغني بحكايات

شعبية مصحوباً بالعزف على آلة موسيقية اسمها شاميسين) أو فـن كـودان (قصص تاريخية تقدم على المسرح أمام الجمهور)، رغم السخرية منه في البداية ووصفه بأنه (أبله في الشطرنج)؟ ربما كان مؤشر الذكاء (القدرات) عندهما أقـل من المتوسط العادي إلا أنهما وظفا كل هذه القدرات في مجال الرسم والشطرنج بتفانٍ وإخلاص، ولذلك أطلق علـيهما لقـب الرسـام العبقـري ولاعـب الشـطرنج العبقري.

وإذا نظرنا إلى التاريخ الإنساني سواء القديم أو الحـديث نجـد أن مـؤشرات الذكاء عند من شاركوا في صنع أحداثه العظيمة كانت لاتصل إلى المرتبة العادية , بل نجد بينهم أحياناً من يوصـف بالجهـل وعـدم المعرفـة حتـى في أمـور الحيـاة العادية في المجتمع، وليس هناك سر في ذلك بل كل ما في الأمر هـو أنهـم كـانوا يؤمنون بأنه (لا يوجـد طريـق آخـر للحيـاة غـير هـذا الطريـق) ويكرسـون كـل قدراتهم وطاقاتهم المادية والمعنوية في هذا الطريق أو المجال بتفان وإخلاص.

فيمكن أن يتفوق شخص مؤشر ذكائـه 80 درجـة عـلى شـخص آخـر مـؤشر ذكائه 150 درجة. فما بالك بنفسك؟ لا يوجد أبداً مـا يمنعـك مـن التفـوق عـلى شخص آخر مؤشر ذكائه 150 درجة إذا كان مؤشر ذكائك 120 أو 130 درجة.

يمكن تطوير قدرات الإنسان بلا حدود:

ترى إلى أي حد لا نستفيد بقدراتنا الذهنية؟

كما سبق أن ذكرت نحن لا نستخدم إلا 3% منها فقط، وبهذا القدر لن نجد هناك صعوبة جمة في تطوير قدراتنا.

فعلى سبيل المثال يمكنك أن تجرب قدراتك في مجال آخر جديد بدون زيادة كمية المذاكرة أو العمل عما كانت عليه حتى الآن، فمثلاً يمكنك تعلم قيادة الدراجة إلى جانب المذاكرة أو تعلم الرقص بعد انتهاء وقت العمل أو تتمرن على كتابة الخط إن كان خطك رديئاً، على أية حال فإنك يمكنك أن تتفوق بسهولة في مجالات كثيرة إذا جربت قدراتك في مجالات أخرى غير التي تضطلع بها الآن كالمذاكرة أو العمل.

وهذا يعنى تطوير قدرات جديدة، فما هو المقصود بتلك الكلمة؟

خلاصة القول:إنه يمكن تطوير قدرات جديدة عن طريق العمل (بذل الجهد).

في الوقت نفسه فهذا يرتبط بحقيقة أخرى وهى أننا نترك كثيراً من القدرات التي نمتلكها نائمة أو معطلة بدون أن نطورها، وبالطبع فهذا الأمر ينطبق عليك أيضاً. وبعبارة أخرى حتى إذا اعتقد أحدنا وآمن بثقة شديدة أنه

يستفيد من قدراته إلى أقصى حد ممكن في المذاكرة أو العمل فالحقيقة ليست كذلك وإنما هو يستخدم في حدود 3% منها فقط بينما النسبة المتبقية وهى 97% فهي عاطلة.

فحتى أينشتاين نفسه يقال إنه لم يكن يستخدم إلا 13% فقط من خلاياه الدماغية، وهذا يعنى أن الباقي وهو 87% كانت عاطلة غير مستغلة، ولكنه استطاع بهذا القدر فقط من الخلايا الدماغية التي استخدمها أن يصبح عبقرياً فذاً ويترك للأجيال اللاحقة اكتشافات عظيمة.

وهكذا فإني أعتقد أنه يمكن تطوير القدرات البشرية بلا حدود.

ورغم ذلك فكثير من الناس لا يستخدمون إلا 3% فقط من قدراتهم الحقيقية واهمين أن هذه هي أقصى قدراتهم، ولكن نظراً لأن 97% من قدراتهم يصبح جزءاً عاطلاً وغير مستفاد منه، فإن الحقيقة هي أنه مازالت أمامهم فرصة للإنجاز حتى إذا ظنوا أن الأهداف التي يتطلعون إليها تتجاوز قدراتهم بمائة ضعف، فالنقطة المهمة هنا هي إلى أي مدى يمكنهم الاستغلال الأمثل لقدراتهم المعطلة؟ ولذلك فإني أؤكد مراراً وتكراراً أننا لا نحتاج لتحقيق النجاح الذي نصبو إليه إلا إلى العمل وبذل الجهد.

اعمل ما لا تحب:

إنني شخصياً أكره مذاكرة الدروس ولا أطيقها أو أحتملها، وقد كنت خلال مرحلة الدراسة الابتدائية والإعدادية أفضل العمل الزراعي في الحقل على المذاكرة، غير أنني وضعت نفسي في ظروف أجبرتني على المذاكرة ثلاثة أو أربعة أضعاف الطلاب الآخرين رغم كراهيتي الشديدة للمذاكرة حتى أصبح طبيباً، وأعتذر سلفاً لأني سأضرب مثلاً بجهة قريبة منى وهي مجموعة توكوشوكاي، إننا في هذه المجموعة نعمل كمؤسسة طبية على تنفيذ أهداف نتطلع إليها وتشمل مبدأين وستة أساليب للتنفيذ وذلك انطلاقاً من رغبتنا في تقديم خدمة علاجية جيدة للمواطنين.

مبادئ مجموعة توكوشوكاي:

1. **مستشفى يستطيع المرضى أن يأتمنوه على حياتهم وهم مطمئنون.**
2. **مستشفى يحافظ على الصحة والحياة.**

أساليب تنفيذ المبادئ:

1. **العمل 24 ساعة يومياً بدون أجازات على مدار السنة.**
2. **عدم تحصيل مبالغ مالية من المرضى كضمان عند دخولهم المستشفى وكذلك عدم تحميلهم فارق المبلغ عن تكلفة الغرف الكبيرة وتقديم خدمة التكييف والتدفئة مجاناً.**
3. **إعفاء المرضى غير القادرين من تسديد نسبة 30% المتبقية من مصروفات العلاج بموجب نظام التأمين الصحي.**
4. **تقديم منح وقروض للمرضى لمساعدتهم على تلبية متطلبات المعيشة أثناء المرض.**
5. **عدم قبول هدايا من المرضى إطلاقاً.**
6. **السعي الدائم لتطوير التقنيات الطبية وأساليب العلاج.**

وفي مستشفياتنا نقوم كل صباح أثناء الاجتماع اليومي للعاملين أو ما نسميه (تحية الصباح) بأداء نشيد جماعي نتغنى فيه بتلك المبادئ وأساليب تنفيذها، كما نقوم بطبعها على ظهر كارت التعارف المهني الخاص بنا ونقدمه لكل من يقابلنا، لماذا نقوم بذلك؟ قبل أن أجيبكم على هذا السؤال أود أولاً أن أقص عليكم حكاية , وهي لقائد عسكري في عصر الحروب الأهلية في اليابان

يسمى تاكيدا شينجن. فهذا القائد العسكري له عبارة مشهورة وهى "كتلك الرياح العاتية وتلك الغابات الهادئة وتلك النيران الملتهبة وتلك الجبال الراسخة.. " (والمعنى هو أنك عندما تعالج الأمور فعليك أن تتصرف بسرعة بما يتناسب مع الوقت والموقف كسرعة الرياح , وأن تنتظر الفرصة وتتحينها بهدوء كهدوء الغابة , وعندما تهاجم معاقل العدو فعليك أن تهاجمها بقوة كالنيران عندما تشتعل , وعندما يكون عليك التريث فكن صامداً في مكانك كالجبل الراسخ). ومن الكلمات المأثورة الأخرى التي تركها لنا هذا القائد العسكري "إن الإنسان يستطيع أن يؤدى واجبه على النحو الأكمل بلا شك أو ريب فقط إذا ترك ما يحب عمله وعمل مالا يحب دون أن يشعر بالاستياء من هذا الأمر ". (نقلاً عن كتاب إستراتيجية النصر والبقاء , لمؤلفه فوكن هيروئيتشى).

وهذه الكلمات لا تحتاج إلى تفسير ولكن يمكن تلخيص معناها بأنه "ينبغي عليك أن تعمل بما لا تريد عمله وأن تترك ما تحب أن تعمله، فبهذا ستصل إلى هدفك بما يتوافق مع عملك ومجهودك".

والآن فلنعد إلى موضوعنا الأصلي، إن كل ما ذكرته من مبادئ وأساليب تنفيذها هي أهداف بديهية لمن يريد أن يعمل بمهنة الطب، غير أننا نلاحظ أن

هذه الأمور البديهية لا يتم تنفيـذها إطلاقـاً في الحقـل الطبـي حاليـاً، وإذا كانت الأمور البديهية تمارس بصورة طبيعية لما كنـا في حاجـة إلى التحـدث عـن تلك الأهداف على وجه الخصوص، ولذلك فإن عدم تنفيذ هذه الأمـور البديهيـة بشكل طبيعي هو ما يجعلنا نرفع الشعارات والأهداف المذكورة.

وفي الحقيقة إن كل هذه الأهداف تنص على عكس مـا أبتغيـه أو أحـب أن أعمله في قرارة نفسي.

ويقول سايجو تاكاموري (إحدى الشخصيات البطوليـة في التـاريخ اليابـاني) العبارة التالية: "لا يوجد في النهاية من يشقى مثلما يشـقى مـن يضـحى بنفسـه ولا يهتم بالحياة أو الشهرة أو المنصب الرفيـع أو المـال، ولكـن إن لم يوجـد مـن يضحي بهذا الشكل فمن غيره سيستطيع تحمل المشاق وإنجاز الأعمال الوطنيـة الجسورة العظيمة؟".

فنـحن نـحب الحياة ونطمح إلى الشهرة والمناصب العليا كما نشتهي المـال، غير أنه لتحقيق الأهداف العظيمـة علينـا أن نفعـل عكـس مـا نبتغيـه في قـرارة أنفسنا.

فنحن في جمعية توكوشوكاي كبشر عاديين فإننا لا نريد أن نقـوم بالكشـف على المرضى في أيام الآحاد والعطلات الرسمية , ولا نريد أن نقوم بعملنا في

الأوقات المتأخرة من الليل , كما نريد أن نحصل على نسبة 30% من مصروفات العلاج حتى من المرضى غير القادرين , ونريد أن نقبل كافة الهدايا التي يقدمها لنا المرضى , ونحب أن نميز المرضى الذين قدموا لنا هدايا أكثر عند تحديد دورهم في الكشف.

وحتى إذا فعلنا هذه الأمور كلها فربما لن ينظر إلينا بازدراء أو كمستشفى سيئة السمعة إذا وضعنا في اعتبارنا الظروف السائدة حالياً في الحقل الطبي في اليابان والذي يعتبر هذه الأمور أشياءً طبيعية.

وبعبارة أخرى فالإنسان عموماً يشعر بالتردد والخوف من تحمل المشاق التي تتناقض مع طبيعته التي تميل إلى الراحة والكسل، وعندما يستطيع أن يتغلب على هذا الشعور فسوف يجني ثماراً رائعة.

وأنا نفسي كثيراً ما أتساءل "لماذا ينبغي علينا أن نقوم بتلك الأمور الشاقة؟". ونظراً لأني أحمل بطبيعتي ميلاً إلى الكسل ضعف ما يحمله أي شخص أخر فإنني أريد أن أتوقف فوراً عن أي عمل شاق، ولكن إذا توقفت الآن فسوف تضيع في التو واللحظة كافة جهودي السابقة وتذهب أدراج الرياح، لقد كان أبي يردد كثيراً العبارة التالية "طالما نطقت بعزمك على تنفيذ أمر ما فعليك أن تنفذه وإلا فلن تكون رجلاً". وأنا أيضاً أعتقد ذلك.

فطالما اتخذ الإنسان قراره وحزم أمره فلا معنى لعدم إقدامه على التنفيذ، ولهذا السبب بالذات نقوم كل صباح بأداء نشيد جماعي نتغنى فيه بالمبادئ وأساليب تنفيذها، وهو ما يشعل فينا روح الحماس حيث يشعر كل فرد منا بأنه "سيستطيع أن يصل إلى ما يريد إذا حاول وبذل الجهد"، ومع الاستمرار في ترديد لفظة "سنستطيع" سوف نتمكن من إنجاز ما نصبو إليه من أهداف دون أدنى شعور بالنفور أو الممانعة وسنستطيع فعلاً أن نصل إلى أهدافنا.

أما السبب الذي يجعلنا نطبع تلك المبادئ وأساليب تنفيذها على بطاقات التعارف المهنية فهو أن نجعل كل من يقابلنا ويحصل على تلك البطاقات يتابع ويراقب الأعمال التي نقوم بها في مستشفيات جمعية توكوشوكاي وأن ينبهنا في الحال إذا حدث أن سلكنا مساراً خاطئاً.

لماذا نضع نصب أعيننا تحديد الأهداف بما يتجاوز قدراتنا الحقيقية بمائة ضعف؟

أعتقد أنني حددت لنفسي- أهدافاً يبدو تحقيقها أمراً مستحيلاً وإنني نجحت في تحقيقها الهدف تلو الآخر.

وكلما كان الهدف الأول كبيراً كلما كانت درجة الثقة بالنفس بعد تحقيق هذا الهدف أكبر , وكلما قويت القدرة على الاحتمال , وقوى الإيمان الذي ينبعث في قلوبنا , وارتفعت القدرة على التركيز , وقويت روح ضبط النفس وصارت

صلبة , وما يتبع ذلك من دورة سليمة يـتم خلالهـا تحقيـق الهـدف التـالي بسهولة أكبر.

وعندما يخطط الفرد لهدف يتجاوز قدراته بمائة ضعف فعلى الأقل سيكون عليه بذل جهد مضاعف ثلاثة أو أربعة مرات في سبيل تحقيقه، وإذا استمر عـلى ذلـك المنـوال فسـوف تتغـير نظـرة النـاس إليـه وسـوف يتجهـون إلى مسـاعدته بطريقة لاشعورية، وفي المحاضرات التي ألقيها كثيراً ما أشير إلى المثال التالي:

"لنفترض أنك رأيت أمامك رجلاً مسناً يسير بخطوات متثاقلة صاعداً طريقـاً منحدراً وهو يحمل ما يزيـد عـلى ضـعف الأحـمال التـي تحملهـا أنـت إذن فـما سيكون رد فعلك؟ لاشك أنك ستجد نفسك تهب لمساعدته وحمل نصف الأمتعة عنه، وكما كان رد فعلك هنا فعندما يراك الناس الآخرون تحـاول تحقيـق هـدف يتجاوز قدراتك مابين عشر أو مائة ضعف وتبـذل جهـداً مضـاعفاً لتحقيـق ذلـك الهدف , فسوف يرغب الكثير منهم في تقديم المساعدة لـك والتعـاون معـك بمـا يتناسب مع حجم الهدف وكمية المجهود الذي تبذله.

كما أود أن أوضح ما يلي:

أولاً:عليك تقييم قدراتك وكمية أعمالك تقييما صـحيحاً بصـورة موضـوعية، أعتقد أن أغلب الناس لا يقومون بأعمال تناسب قدراتهم الفعلية،

معظـم النـاس لا يبـذلون جهـداً في العمـل إلا مـا يعـادل نصـف قـدراتهم الفعلية في المتوسط.

وهنا إذا بذل الفرد جهداً يعادل 80% مـن قدراتـه الفعليـة فسـوف يكـون ذلك الأمر مبشراً بالنجاح.

أما إذا بذل الفرد جهداً يعادل 100% من قدراته الفعلية فسوف يقال عنـه إنه عظيم.

وفي نفس الوقت فإذا بذل الفرد جهداً يفوق قدراته الفعلية مرة ونصف أو مرتين فسيقال عنه إنه يحاول التكلف أو التظاهر بالعظمة، وعلى العكس سـيثير بعمله هذا غـيرة الآخـرين بـل أحيانـاً يقـوم أصـدقاؤه أنفسـهم بمحاولـة عرقلـة نجاحه.

ولكن فلننظر فيما إذا بذل فرد جهداً يعـادل عشرـة أضـعاف قدراتـه , هنـا تابعوا كيف ستكون النتيجة، فحتى منافسيكم بدلاً مـن الشـعور بـالغيرة مـنكم بالعكس من ذلك سيتعاطفون معكم ويفكرون في تقديم يد المساعدة.

لابد من تحديد مدة محددة لإنـجاز الهدف:

بعد تحديد الهدف علينا أن نـحدد بوضوح مهلة زمنية ننجزه خلالها، فكـل هدف بدون مهلة زمنية محددة لإنجازه يساوى تماماً عدم وجو هدف في الأصل.

فإذا طلبت من شخص ما إنجاز عمل معين دون أن تحدد لـه مهلـة معينـة فسوف يجيبك بالموافقة ولكنه سيميل إلى التراخي ويهمله قائلاً لنفسه "سـأعمله عما قريب".

أما إذا طلبت منه إنجازه خلال 15 يوماً فسوف يتركه دون أن يلمسه لمـدة 13 يوماً حتى إذا ما تبقى من المهلة يومان فقط فإنه سيقول لنفسه "إني مجهـد اليوم. سأعمله غداً". ومما لاشك فيه أن المهلة ستنتهى دون أداء أغلب المطلوب على ما يرام، إلا أنك إذا حـددت لـه مهلـة قصـيرة وهـى يومـان فقـط فسـينجز العمل خلالهما.

أي أنه من المهم تحديد مهلة زمنية أو سقف زمني محدد.

في المؤسسات والمنظمات كالوزارات والمصـالح الحكوميـة والشركات تكـون هناك ضرورة أحياناً لتشكيل ما يسمى (مجموعة عمل خاصة)، وهذا الاسم هـو في الأصل مصطلح عسكري يعنى (القوات الخاصة), وقـد تغـير معنـاه ليشـير إلى مجموعة من الأشخاص يختاروا وتوكل إليهم مهمة حل مشكلة معينـة أو تنفيـذ أمر جديد، وحتى في هذه الحالة أيضاً إذا لم نـحدد لتلك المجموعـة سـقفاً زمنيـاً لإتمام المهمة التي عهدت إليهم فسوف ينتهي بهم الأمر إلى إنفاقهم الوقت فيما لا جدوى منه بالتراخي والكسل، ولذلك فعادة يتم تحديد مهلة

مؤقتة تتراوح بين أسبوع وأسبوعين لمجموعة العمل الخاصة لكي تنجز المهمة التي عهدت إليها، فيقول لهم الشخص المسئول "أريد أن تتوصلوا لنتائج خلال أسبوع واحد" أو يقول "أريد تقريرًا خلال أسبوعين".

وبالنسبة للمشروعات تصل مدة تلك المهلة المؤقتة إلى فترة لا تقل عن شهر ولا تزيد عن ثلاثة أشهر، وحينما كنت أقوم بإنشاء المستشفيات اتبعت أيضاً ذلك النهج في تحديد المهلة المحددة لإنجاز المهام.

أكثر الأمثلة سهولة لفهم ذلك هو الواجبات المدرسية خلال فترة العطلة الصيفية أيام الطفولة، وهي تجربة ليس هناك فرد إلا ومر بها، فحتى رغم أن العطلة الصيفية 40 يوماً فالطفل يلهو لمدة 35 يوماً ويؤجل أداء الواجبات المدرسية إلى الأيام الخمسة الأخيرة، إلا أنه يكون قد اعتاد اللعب والكسل فيظل يؤجل الواجبات كل يوم إلى الغد حتى يبدأ الفصل الدراسي الجديد وهو في مأزق حيث يذهب إلى المدرسة حاملاً الكثير من الواجبات دون أن ينجزها.

وإذا قارنا هذه الحالة بالواجب المدرسي اليومي الذي يعطى للتلاميذ خلال الحصص اليومية نجد أن عدد الأطفال الذين تقاعسوا عن أداء كمية كبيرة من الواجبات أقل منه بالمقارنة مع العطلة الصيفية، ومن أسباب ذلك وجود تقسيم سيئ للوقت في حالة الواجب اليومي حيث يطلب المدرس من

التلميذ الانتهاء من أداء الواجب حتى اليوم التالي أو الحصة التالية وهكذا، وهناك سبب أخر وهو وجود متابعة أو مراقبة من المدرس لأداء التلاميذ لواجباتهم أولاً بأول، أي إنه خلال العطلتين الصيفية والشتوية لا يوجد من يتابع أو يراقب أداء الواجبات بينما في حالة الواجبات اليومية فالمدرس يتابعها ويفتش عليها في اليوم التالي، فلا يكون أمام التلاميذ مفر من أداء الواجب حتى لو كان كارهاً لذلك.

وبهذا المعنى فإذا طلب منى سرد النقاط الأساسية لتحقيق الأهداف وإنجازها فسوف أضع على رأس القائمة بلا تردد عاملين هما تقسيم الوقت, ومراقبة المحيطين أو المجتمع للفرد. أي أن يضع الفرد لنفسه طموحات كبيرة ويحدد مهلة زمنية محددة لتنفيذها ويجد متابعة من الغير له ويجبر نفسه على السير في اتجاه تحقيقها.

وبعبارة أخرى ينبغي على الفرد أن يحدد لنفسه أكبر طموح يمكن أن يقدر عليه حتى لو تعدت طموحاته إلى عشرة أضعاف أو مائة ضعف قدراته، وعليه أيضاً تحديد سقف زمني لإتمام إنجاز الهدف.

إن السبب فيما نراه من إستبسال الطلاب المقبلون على الامتحانات في المذاكرة إنما يرجع إلى تقسيم الوقت إلى فصول دراسية محددة، فهناك هدف

ينبغي على الطالب إنجازه حتى شهر يناير (كانون ثاني) من العام القادم أي موعد الامتحانات، وإذا فشل فسيكون عليه الانتظار حتى شهر يناير من العام التالي وهو غارق في الحزن والأسى ويتجرع مرارة الفشل، ولا يوجد من لا يكره الشرب من ذلك الكأس المرير حين يشعر الإنسان بالخجل للفشل، وحرصاً منه على عدم تكرار تلك التجربة المخجلة مرة أخرى فإنه يبذل قصارى جهده في المذاكرة، ولا ينطبق ذلك على الطلبة المقبلين على الامتحانات وحدهم بل إنه يشمل رجال السياسة أيضاً، فموعد الاستحقاق لأداء الانتخابات محدد قانوناً وهو ما يجعل المشتغلين بالعمل السياسي يثابرون بلا كلل لتحسين وتعزيز وضعهم الانتخابي من أجل ذلك اليوم.

أي إنه من المهم أن يجبر الإنسان نفسه على تحقيق الهدف الذي وضعه لنفسه عن طريق تحديد مدة زمنية أو مهلة محددة.

الفصل الثاني

العمل ثم العمل و مرة أخرى العمل

الشروط اللازمة لتحقيق هدف كبير:

(1) البدء في العمل فور تحديد الهدف:

مستحيل تحقيق الهدف إذا توقفت مفكرًا ومتحيراً في هذا وذاك:

ابدأ بالعمل نحو الهدف فوراً حتى بدون الاستعداد الكافي له، إذا حددت الهدف فابدأ بالعمل فوراً لتحقيقه حتى لو لم تكن قد أعددت له بشكل كافٍ، يجب أن تبدأ فوراً وبدون الاستغراق في التفكير في التفاصيل، عندما كنت أتلقى العلاج في مستشفى جامعة "أوساكا" قررت في نفسي أنني أريد أن ألتحق بكلية الطب بجامعة "أوساكا" وعندئذ وبعد ظهيرة نفس اليوم ذهبت إلى مدرسة "كيتانو" الثانوية، ثم ذهبت في اليوم التالي لمدرسة "أماميا" الثانوية للتشاور ومعرفة إمكانية التحويل إليها وذلك بصرف النظر عن قبولهم لي من عدمه، و بعد ذلك عندما رجعت لموطني "توكونوشيما" أعربت لوالداي في الحال عن رغبتي في التحويل من المدرسة، ربما يوجد من يضحك مني ساخراً و قائلاً (ياله من فتى ساذج) أو من يقول إنه (سطحي التفكير)، و

لكن في ذلك الوقت لو كنت استغرقت وقت أطول في التفكير وتوخيت الحذر حتى أكمل الإعدادية، كان سيتملكني الخوف و القلق بالتأكيد، وما كان التحويل إلى مدرسة في "أوساكا" أدى إلى دخولي امتحان التأهيل لدخول كلية الطب بجامعة "أوساكا".

وأيضاً تحركي للعمل فوراً على إنشاء أول مستشفيات "توكوشوكاي" في مدينة "متسوبارا شي" في "أوساكا".

بعدما تخرجت من كلية الطب جامعة "أوساكا" وأصبحت طبيباً، ومن خلال عملي كطبيب مناوب لمست بنفسي مدى قصور الرعاية الطبية، فكرت في أن أفضل طريقة لإصلاح القصور في الرعاية الطبية في اليابان، لا تكون إلا بإنشاء مستشفيات لا يتحكم فيها الجماعات العلمية ممن تخرجوا من نفس الجامعة أو ينتمون إلى تيار علمي واحد، فقررت أنه يجب أن أحقق ما أراه من الرعاية الطبية الحقيقية بنفسي. لأنني أعتقد أن تحقيق ذلك سيكون أقوى وأجدى من اللوم والشكوى، وقررت في نفسي أنني سأنشئ مستشفى. ومنذ ذلك الوقت وعلى الفور بدأت في التحرك نحو هذا الهدف بالرغم من أن رأسمالي أو رصيدي في ذلك الوقت كان صفرًا، ولم يكن عندي ضامن ولا ضمان. كانت بداية من العدم، ولكن ليس بوسعي التوقف عند هذه العقبات،

كانت فكرة إنشاء مستشفى معد لاستقبال وتقديم الرعاية الطبية لحالات الطوارئ تستخوذ على عقلي وخيالي، وبدأت في البحث عن الموقع المناسب لإنشاء المستشفى.

بدأت التخطيط الفعلي لبناء المستشفى في عام 46 تقويم "شووا" (1971م) في رأس السنة، وبعد ثلاثة أشهر فقط انتهيت من إعداد دراسة الجدوى "لمناطق التي تعاني من نقص في الرعاية الطبية في "أوساكا"، عدد العيادات الموجودة بالمقارنة مع عدد السكان ونسبة نقص الأسِرة، نسبة إرسال سيارات الإسعاف خارج المدينة، الوضع الحالي لحالة مرضى الطوارئ الذين ترفض المستشفيات استقبالهم" وغير ذلك من العناصر، ليس بالأرقام فقط ولكن بذكر أراء المواطنين أنفسهم أيضاً، كانت دراسة شاملة وتفصيلية عن المشروع، وكانت نتيجة الدراسة أن مدينتي "متسوبارا شي" و "داتسوشي" التابعتين لمحافظة "أوساكا" كانتا أكثر المناطق سوءًا بالنسبة لنقص الرعاية الطبية، وكان قراري النهائي بجعل مدينة "متسوبارا" هي المقر المرشح لإنشاء المستشفى، وذلك لتميز موقعها، لانتشار المواصلات العامة بها، وبدأت رحلة البحث عن الأرض، فكنت أقتطع بعض الوقت بعد انتهاء عملي أو مناوبتي و أتجول باحثاً عن الموقع المناسب، وفي شهر مايو من نفس العام عثرت على مكان رائع أمام محطة "كاواجيامامي" على خط قطار "كينتاتسومي اوساكا"، لم

تكن الأرض للبيع بل كانت حقل كرنب، وشعرت أنني أصبت الهدف بعثوري على هذا الموقع، وكانت الأرض على حدود شريط السكة الحديد لدرجة أنك يمكن أن تراها من المحطة، وهى كموقع مميز لمستشفى لم يكن هناك أفضل من ذلك، وكنت في غاية السعادة، ولكن عندما بدأت التفاوض مع صاحب الأرض قال لي "ليس عندي الرغبة في بيع الأرض لأنها ميراث الأجداد، لكن إذا كنت ستبنيها مستشفى فأنا أبيعها لك".

وبعد نجحت في إقناع صاحب الأرض أن يبيعني إياها، بدأت أوجه اهتمامي لجمع رأس المال وبذل الجهد بمنتهى الجدية لبناء المستشفى، حيث إنني لم أكن أملك ولو حتى عربون (مقدم) الأرض، وبناءً على الدراسة التي قمت بها كانت التكلفة الكلية للمستشفى في ذلك الوقت، من أرضٍ ومبانٍ ومعدات وأجهزة طبية وكل ما يحتاجه المشروع نحو مائة و ستين مليون ين.. وكما قلت سابقا لم يكن عندي رأسمالٍ ولا ضامن ولا ضمان، وكانت البنوك تردني من على بابها ولا يلتفتون لكلامي، ولأول مرة لاحظت أن البنوك لا تقرض من هم مثلي ممن لا يملكون الأموال بل تقرض الذين معهم أموال.

ألا توجد وسيلة ما؟ إذا ظل الوضع هكذا ستضيع كل مجهوداتي سدًى، حتى مع تفضل صاحب حقل الكرنب بالموافقة على بيع الأرض لي.

حملت رغبتي في إنشاء المستشفى، وذهبت سيراً على الأقدام متنقلاً من بنك إلى آخر وأنا أدعو بتحقق رغبتي في بناء المستشفى، ولكن جميع البنوك لم توافق على إقراضي المال، وتملكني إحساسٌ بأنني أبذل مجهودًا زائلاً وكأنني أحرث في الماء، وبالرغم من ذلك عندما أعود من البنوك وأتخيل أنني وجدت بنك يقرضني، فأسهر حتى منتصف الليل أقوم بعمل خطة تفصيلية لإنفاق مبلغ المائة و ستين مليون ين اللازمة لإنشاء المستشفى.

حققت هدفي بعد عامٍ واحدٍ فقط من اتخاذ القرار:

هل الحاجة هي أم الاختراع كما يقولون؟ في يوم من أيام أغسطس وأنا أفتح الجريدة بدون اكتراث اقتحم عيني فجأة مقال عن "أزمة نيكسون" (إعلان نيكسون وقف تحويل الدولار إلى ذهب والعمل بنظام أسعار الصرف المعومة بدلا من نظام الصرف الثابت) وتوقف نظري عند هذا العنوان وكأنها الكلمات الوحيدة المكتوبة بخط كبير جداً.

طبقاً للمقال تسببت "أزمة نيكسون" في تغير سوق المال بشدة وأصبح أكثر ليونة، وأن الجهات التي تقترض من البنوك لم تعد تفعل، فالشركات الكبيرة لن تقترض من البنوك لأن عندها فائض في الأجهزة و المعدات ولأن البنوك تخاف من تمويل الشركات المتوسطة والصغيرة.

قلت في نفسي "هذه فرصتي" وللمرة الثانية بدأت مروري اليومي على البنوك، كل يوم كنت أذهب إلى البنوك، كنت أسير هنا وهناك باحثاً باجتهادٍ عن فرع بنك حديث، لأني اعتقدت أن عملاؤه سيكونون قليلون وموظفيه سيستمعون إليَّ جيداً وربما يقبلون إقراضي.

وأثناء البحث ظهر بنكاً واحداً ظننت أنه يمكن أن يقرضني، وعلى الفور قدمت للبنك خطة إنفاق القرض في إنشاء مستشفى، وكتبت في الدراسة بالتفصيل عن عدد الأسِرة اللازمة مقارنة بتعداد السكان، الأعداد المتوفرة والأعداد الناقصة، عدد مرضى العيادات الخارجية والمرضى نزلاء المستشفى، تكلفة طلب التأمين، المعدات، مبلغ تسديد الدين، الدخل والمصروفات وأحوال حياة سكان المنطقة، كانت معلومات تفصيلية وأعرب البنك عن دهشته من دقتها قائلاً (لا أعتقد أن البنك نفسه يمكن أن يدرس المشروع بشكل أدق وأكثر تفصيلاً من هذا)، إن الدراسة التي قدمتها في لمحة كانت تتضمن أكثر من المعلومات الضرورية التي يطلبها البنك، وأصبحت المفاوضات حول التمويل في يسر، ولا أعرف ذلك بسبب تقديرهم لخطة الإنفاق أم لا؟. بمعنى أنني الآن أرى أن عدم استسلامي وقيامي بعمل هذه الدراسة بدقة كان مقامرة، ولكنها مقامرة أتت بثمارها، وهكذا مع نهاية ذلك العام استطعت تسلم مبلغ تمويل شراء الأرض وهو ثمانية عشر مليون ين.

ولو كان عندي بعض المعلومات البسيطة مثل (مؤكد أن البنوك لن تقرض أبدا شخص رأسماله أو رصيده الخاص في البنك صفر)، أو لو أنني فكرت (سأذهب للمفاوضات مع البنك عندما يبلغ رصيدي أو رأس مالي الخاص ثلث المبلغ، وحتى يحين ذلك الوقت سأعيد التفكير في الفكرة حتى تختمر) فمما لا شك فيه أن المستشفى لن تكن موجودة حتى وقتنا هذا أي بعد عشر سنوات، فلو لم أكن تحركت للعمل على الفور لما توصلت إلى تحقيق هدفي بعد عام واحد فقط من اختمار الفكرة، فأنا إذا قررت بدأت بالعمل على الفور، وبينما أمارس العمل أستكمل المعارف الضرورية الواحدة تلو الأخرى، ولأنها معارف سأحصل عليها من خلال التجربة والممارسة الفعلية، فتلك الممارسات و المهارات كلها ستفيد في إنشاء المستشفى بعد ذلك، ومنذ قديم الأزل هناك مقولة تقول إن الفشل أساس النجاح ولكن هذا يشير للفشل الذي يحدث أثناء العمل، تبدأ بالعمل و لو حدث خطأ تعيد الكرة من جديد (لقد تحدث الدكتور توكودا بشكل ممتع وأكثر تفصيلاً عن تلك المرحلة في كتابه البداية من الصفر - المترجم)..

(2) العمل المتكامل يولد اليقين:

"رمي الكرة بأقصى قوة" يولد أيضا أفكاراً جديدة:

اعمل وأنت واثق من أنك لو عملت ستنجح:

إن أهم شيء بعد البدء في العمل فوراً هو العمل بيقين وأنت تقول لنفسك (حتماً سأنجح). هنالك عالم إيطالي في الكهرباء كان أول من طبق البرقيات اللاسلكية واسمه ما لكوني وقد حصل على جائزة نوبل في الفيزياء عام 1909م وقد قامر على حلم استخدام قوة الموجات الكهرومغناطيسية و التي لا ترى بالعين المجردة، وأدى حلمه هذا إلى الراديو و التليفزيون المستخدمين الآن، ونـحن الآن نتعامل مع الأصوات والصور التي ترسل للراديو والتليفزيون عن بعد بترحاب ودون تحفظ، ولكن عندما أعلن مالكوني استطاعته الإرسال بالموجات الكهرومغناطيسية عوضاً عن استخدام الخطوط الكهربائية قيل إن أصدقاؤه اصطحبوه لمصحة نفسية وعقلية، لكن ما لكوني لم يتوقف عن أبحاثه على الرغم من معاملة أصدقائه له على أنه مريض عقلي أو نفسي، وذلك لأنه كان يقامر على حلم أو هدف الاتصالات اللاسلكية وأيضا لأنه كان يؤمن إيماناً شديداً بأنه لو عمل سينجح، وبالطبع يقال أيضاً نفس

الشيء عن ملك الاختراعات "اديسون". فهو ممن يطلق عليهم الآن "الحثالة"، حيث إنه معروف بأنه حتى لم ينه المدرسة الابتدائية، أو بمعنى آخر أن درجاته كانت سيئة للحد الذي لم يستطع معه التخرج من المدرسة الابتدائية، لكنه وهب روحه وقلبه للطريق الذي يحبه ووصل حتى أصبح يطلق عليه ملك الاختراعات في العالم، وتوجد واقعة شهيرة تمثل فترة الصعاب والمعاناة بحياة اديسون فدعوني أقدمها لكم. عندما كان عمره أربعة عشر أو خمسة عشر عاماً، كان يقوم بأبحاثه في عربة من عربات قطار في شركة السكة الحديد الذي كان موظفًا بها، و لكن ولسبب ما، تسبب في حريق صغير فضربه رئيسه، وسبب الضرب ضررًا في حاسة السمع عنده طوال حياته، فبالإضافة لغرفة الأبحاث الغير مرضية، يُضرَب من رئيسه، إن أي إنسان عادي في هذه الظروف سيترك الأبحاث والتجارب، لكن مع ما حدث لم تثبط همته وأعاد تجاربه واختباراته وأبدع اختراعات عدة بداية بالتلغراف (الموصل البرقي) ثم المصباح المتوهج ثم الفونغراف و غيرهم. إن أحداث حياته مثل عدم تخرجه من المدرسة الابتدائية وعدم وجود معمل يقوم فيه بتجاربه وتسببه في حريق وضرب مديره له وغير ذلك من التجارب التي ولدت عنده قدرة الاختراع، كانت عبارة عن متاعب ومعاناة مستمرة، ويمكن أن نقول إنه كفاح تحت أسوأ وافظع الظروف، إن تمكن اديسون من الاختراعات العديدة العظيمة التي ساهمت في تقدم البشرية

لهذا الحد كانت بسبب روح الإقبال والتحدي التي يملكها وأيضا لأنه كان مستمرًا في العمل الجاد متغلباً على الصعاب وذلك لإيمانه بأنه يستطيع تحقيق ما يتمناه، إن الإحساس بالواجب (لو اكتمل هذا الاختراع، بالتأكيد سيسهل ويفيد حياة الناس) والثقة في القدرة على تحقيق الشيء (أنا أستطيع صنع أو فعل هذا الشيء)، بمعنى: أن يقين اديسون القوي بأنه "يستطيع" هو مصدر الفعل و الحركة والعمل عنده.

"الشك يجلب الخوف" عند العلماء الذين يجادلون حول القنبلة الذرية:

من المهم جداً أن يكون عندنا يقين في قدرتنا على إنجاز الأشياء لو حاولنا، لقد سمعت من عالم نفساني أن الإنسان عندما يبدأ في تجربة شيء جديد، يكون أكبر عائق له هو الشك من قدرته على تحقيق ذلك الشيء أم لا (هل سأنجح إذا حاولت أم لن أستطيع؟). هناك قصة حول القنبلة الذرية. فكما تعلمون أن أول دولة صنعت القنبلة الذرية هي أمريكا، ولقد استغرقت أمريكا عشرة أعوام كاملة لإتمام صنع القنبلة الذرية ونجحت في أول تجربة نووية في العالم في شهر يوليو عام 1945. وبعد ذلك بشهر والشيء البشع أنها أسقطت هذه القنبلة الذرية على "هيروشيما" و "نكازاكي" وأنهت بذلك الحرب في المحيط الهادي، لكن في ذلك الوقت لم يكن الإتحاد السوفيتي يملك

القنبلة الذرية بعد، أو بالأحرى أنه قد بدأ التجارب لتوه، فلما سمع رئيس أركان وزارة الدفاع الأمريكية المعلومات بأن الإتحاد السوفيتي بدأ في تجارب القنبلة الذرية ضحك بتهكم قائلا (إننا كي ننتهي من صنع القنبلة الذرية استغرقنا عشرة أعوام، ومن الطبيعي أن الإتحاد السوفيتي سيستغرق نفس المدة تقريبا أي بعد عشرة أعوام من الآن و سنكون نحن مستمرين في التفوق العسكري). لكن عندما سمع أحد علماء الفريق الذي طور القنبلة الذرية هذا الادعاء دحضه على الفور قائلاً (هذا ليس مزاحاً، ربما لا يستغرق الأمر أكثر من خمسة أعوام، لأن أكثر شيء أخذنا في ذلك هو شكنا في قدرتنا على تصنيع القنبلة النووية (الخوف يجلب الأشباح)، كنا نعلم نظرياً أن باستطاعتنا تصنيع القنبلة الذرية لكن لم يقم أحد بتصنيعها من قبل وكنا نواجه الفشل كلما حاولنا تصنيعها، مما جعلنا نتساءل هل يمكننا تصنيعها بالفعل؟ أم أنها مجرد نظرية لا يمكن تطبيقها؟ فهذا الخوف والشك كان يحيط بنا دائماً، وقد استغرق صراعنا مع الخوف عشرة أعوام، لكن الآن عرفنا أننا نستطيع تصنيع القنبلة الذرية، وطالما عرفنا أننا سننجح، نستطيع أن نبذل كل طاقتنا، و لذلك فإنه من المؤكد إن إكمال الإتحاد السوفيتي لتصنيع القنبلة الذرية لن يكون باليوم البعيد. فعلاً، فلقد تمكن الإتحاد السوفيتي من إتمام القنبلة الهيدروجينية بعد ثلاث سنوات من ذلك. وهكذا كانت النتيجة كما توقع العلماء. وحتى لا يساء فهمي، فأنا هنا

عندما أقتبس كلام عن القنبلة الهيدروجينية والذرية لا يعني أنني أؤيد أهمية امتلاكها أو تصنيعها، فحالة البؤس في "هيروشيما" و"نكازاكي" قبل انتهاء الحرب العالمية الثانية مباشرة محفورة في قلب وعقل كل ياباني، ومن الطبيعي أنه ليس فقط استخدام القنبلة الذرية بل فكرة تصنيعها وتخزينها أيضاً مرفوضة عندي من الأساس، لكن هذه المقتطفات أو القصص التي قمت باقتباسها كمثال من التاريخ تكون برهاناً بسيطاً على تركيزي على أنه إذا حاولنا دون شك وخوف سوف ننجح.

ولو طبقنا هذا المبدأ على الأفراد أيضاً سنجد أن هناك فرقًا في المدة التي يستغرقها الوصول إلى الهدف تصل للضعف بين من يعمل وهو واثق من قدراته، ومن يعمل وهو يشك أو متخوف من قدراته، إن الأشخاص الذين يثقون في قدراتهم يستطيعون العمل بأقصى طاقتهم، أما الأشخاص الذين لا يعرفون قدراتهم لا يبدءون بالعمل بسهولة، وحتى لو بدءوا العمل فلأنهم يعملون وهو متشككون في قدراتهم، فلن يستطيعوا قذف الكرة بكل قوتهم، أي لن يستطيعون بذل أقصى طاقتهم، وذلك في النهاية سيؤدي إلى التأخر في الوصول إلى الهدف ويكون من أكبر الأسباب التي تجعلهم يحبطون أثناء العمل أو في منتصف الطريق، وبما أن ذلك سيحدث، أليس من الأفضل للأشخاص الذين لا يعلمون أو لا يثقون بقدراتهم، أن يؤمنوا بأنهم إذا حاولوا سينجحون

و أن معظم أمورهم ستسير على ما يرام؟

فأنا ابن قرية "توكونوشيما"، كانت أمنيتي أن أصبح طبيباً، فتحولت الأمنية إلى هدف واضح و محدد بأن ألتحق بكلية الطب بجامعة "أوساكا" والتي تتطلب مائة ضعف قدراتي الفعلية، وكنت واثقاً من نجاحي، فكنت أقتصد في الوقت الذي آكل فيه، ووقت الذهاب للمرحاض وأدفع النوم بهز ركبتي باستمرار ووضع خطة للدراسة ستة عشر ساعة في اليوم تشمل أيام العطلات الأسبوعية والمناسبات والأعياد وذلك خلال أربعة أعوام، منها: سنة ثانية ثانوي وثالثة ثانوي وعامان إضافيان استعدادًا لدخول امتحان الالتحاق بالجامعة، وكل ذلك استطعت فعله وأنا أتخيل نفسي وشكلي عندما أصبح طالباً في كلية الطب بجامعة "أوساكا". وبسبب هذا الجهد الفعال والمستمر استطعت تحقيق حلمي وهدفي بدخول كلية الطب بجامعة "أوساكا". وأيضاً بدأت في إنشاء أربع مستشفيات في "أوساكا" بدأ بمستشفى "توكودا" ثم مستشفى "كيشي وادا" ثم مستشفى "نوزاكي" ثم مستشفى "ياو". وأنشأت مستشفيات "اوكيناو" و "فوكوكا" و "كيوتو" و"جيبانيشي" و"ياماتو" فأصبح المجموع تسع مستشفيات، وكانت توجد صعوبات عديدة، لكن لم يكن عندي ذرة شك تجعلني أقول (ماذا أفعل إذا فشلت؟)، وأيضا بسبب ثقتي في قدراتي عملت بجد ودون راحة واستطعت بصعوبة

تأسيس تسع مستشفيات، لكن مازال أمامي حلم كبير بدرجة تقترب من الاستحالة، ذلك الحلم هو أن أغير مفهوم الرعاية الطبية من أساسه في اليابان ثم في العالم، إذا توقفنا في مكان واحد وتقيدنا بالأعراف فلن نتوقع قفزات جديدة، كل إنسان منا تمر أمام عينيه فرص عديدة، أن تقتنصها أم لا ذلك مفترق الطرق. ولهذا السبب بالذات يجب أن نستثمر الفرص ومع العمل الجاد المتكامل سوف تتفتح أمامنا آفاق حياة جديدة، أليس كذلك!. إذا قررنا دخول تجربة، فمن المفترض أنه لا يوجد شيء لا نستطيعه. حسنًا، دعونا الآن و فورا نصنع هدفا محدداً وواضحاً ونعمل بجد ونثق في إمكانية تحقيقه.

انسوا كلمة "تقبل الرجاء" وكفاكم تدليل:

مؤخرا و أنا أتجاذب أطراف الحديث مع بعض الشباب في جزيرة "توكونوشيما"، جزيرة القلوب العفوية الطيبة والشباب شديدي السمرة بسبب التعرض لأشعة الشمس وقد أحضروا سرطان بحري كبير وأسماك طازجة تم اصطيادها من بحر قريب من الجزيرة وأقاموا حفل عشاء من أجل الترحيب بعودتي لموطني بعد غيبة طويلة، وعادة يكون اللقاء بعد الانتهاء من الندوة التي قدمت من أجلها إلى الجزيرة، أي يبدأ الساعة العاشرة و النصف مساءً و كأنه لقاء لمّ شمل الأصدقاء، كان عدد الشباب الذين تجمعوا نحو

ثلاثين شاباً وبدأ اللقاء بأن عرف كل واحد من الحضور نفسه وكان كل شاب عندما يأتي دوره يقف ويذكر اسمه واسم عائلته ووظيفته، ثم يقول كل واحد منهم في النهاية فرصة سعيدة (يوروشيكو اوناكليشيوتو) (ملحوظة من المترجم: هذا التعبير نفسه يُستخدم عندما تطلب من شخص أن يؤدي لك خدمة ومعناها في هذه الحالة "تقبل الرجاء") ويجلس، مجرد كلمة من كلمات المجاملات الاجتماعية أو التي تقال في مناسبات التعارف لكن عندما استمعت إليها وهي تخرج بعفوية من فم كل شاب الواحد تلو الآخر بدأت أشعر بعدم الرضا أو الراحة، وعندما انتهى الشخص التاسع أو العاشر من التحية، وقفت ودون أن أشعر صحت فيهم قائلا: تقبل الرجاء؟ توروشيكو؟ ما معني هذا؟ تقولون "تقبل الرجاء" تعتقدون ممن ترجون! ثم واصلت الكلام قائلاً: تخيلوا لو كنت شخص فاشلاً مثلاً، أكيد لن يتجمع من أجلي ولا فرد ممن تجمعوا اليوم، لقد اقترضت حتى الآن مجموع أكثر من عشرين بليون ين كي أنشأ بداية أربع مستشفيات ثم مستشفى في كل من "أوكيناوا"، "فوكوكو"،"كيوتو"،"جيبانيشي" و "ياماتو" حتى أصبح العدد تسع مستشفيات، في ذلك الوقت من أقرضني لأنني قلت له "تقبل الرجاء"! ومن ساندني عندما كنت أتحارب مع جمعية الأطباء! من قلت له أرجوك "تقبل الرجاء" فساعدني؟ أنا اجتهدت و كافحت لوحدي عندما كنت أجري

وأتعب من أجل بناء المستشفيات. بمعنى أنه عند الحاجة لا يوجد من تعتمد عليه، لا يوجد إلا نفسك. أثناء امتحان دخول الجامعة، وأثناء إنشاء المستشفيات أيضاً، وعندما كنت أكافح باستماتة كنت دائما بمفردي، عند الموت أيضا ألن يموت كل واحد بمفرده!

لا تلقوا بتحية هدفها تجميل أنفسكم، لو عندكم وقت فراغ لتجميل أنفسكم فلتفكروا في أهداف كبيرة وتتحدثون عنها، وبعد ذلك سوف تشعرون بالذل، فمن لا يذل نفسه لا يستطيع تحمل مسئولية أي عمل. ذلوا أنفسكم و عندما تشعرون بالمهانة ستفكرون كيف يمكن أن تتخلصوا من هذه المهانة.

إن الحياة قاسية، لا يجد الإنسان من يستمع إليه إذا كان فاشلاً، لذلك يجب ألا تعتمدوا على أحد إلا أنفسكم، ويجب أن تعبروا عن رغباتكم حتى لو تعرضتم للذل والمهانة، ويجب أن تضغطوا على أنفسكم بأنفسكم قبل أن تتعرضوا للضغط من قبل الآخرين، لوعندك قوة فسيتجمع الناس حولك، فها أنتم معشر الشباب ذو المستقبل المشرق أمامه، المستقبل لا يكون إلا إذا فتحت أبواب الحياة بيديك وبنفسك، لا يجب أن تلجئوا لأحد وتتوسلوا له بكلمات مثل (تقبل الرجاء) "يوروشيكو" مرة أخرى.

كان الذهول بادي على الشباب من شدة غضبي، ولكن سأكرر مرة ثانية، أنا أعلم جيدا أن كلمة (تقبل الرجاء "يوروشيكو") ليست سوى كلمة من كلمات المجاملات الاجتماعية. لكن حتى لو كانت كذلك، فالحقيقة أن داخل قلب الشخص الذي يستخدم هذه الكلمة إحساسًا حتى ولو واحد في المائة بأنه يطلب من شخص آخر أن يفعل من أجله شيئًا، و بذلك يتسبب الإنسان في إفساد نفسه فقط. لذلك أنا رفعت صوتي ولمتكم لأني أريد أن يكون شباب موطني مالكي المستقبل، وأن يكونوا مصدر إلهام لي. ما أريد أن يصلكم من قولي هو أنه عندما يحمل إنسان متاعًا أكبر من طاقته عشرة أضعاف فماذا يفعل الآخرين حيال ذلك؟ سيقولون دون تفكير "دعنا نحمل عنك أو معك هذه الحمولة"، مما لا شك فيه أنهم سيشعرون بالرغبة في مساعدته ومساندته وتأييده. لا يجب الاتكال على الناس ولكن يجب أن نجعلهم يشعرون بالرغبة في مساعدتنا وذلك بأن نعمل بأنفسنا أولا بصدق وبكل طاقتنا، لا تطلب من أحد أن يساعدك أو ينقذك، يجب أن تعمل وتكد بنفسك حتى تستنفذ كل طاقتك حتى يرى الآخرون أنه لابد ولا مفر من مد يد المساعدة إليك، لا تقل أبدا (أتوسل إليك "أناكايشي- ماتو"). يجب أن لا تعتمد على قوة الآخرين قدر استطاعتك، إذا اعتمدت على قوة وقدرات الآخرين فستعتاد ذلك، وستطلب من الناس مساعدتك في كل شيء حتى في الأشياء البسيطة التي يمكن أن

تفعلها بنفسك، سيصبح الطلب من الناس هو الأيسر والأفضل.

وستعفي نفسك من المسؤولية إذا لم يساعدك الشخص الذي تطلب منه المساعدة، بل على العكس ستوقع اللوم عليه قائلا "فلان هذا الشخص لم يتعاون معي".

فائدة ممارسة الضغط على النفس لأقصى مدى:

اعتمد على نفسك و جرب الإحساس بالخجل والذل عدة مرات، ولا تنس مرارة الذل، انغمس كالمهووس في الشيء بعقلك وروحك وغامر بحياتك، وإذا حققت الهدف من المغامرة بحياتك فهذا معناه أنك تخطيت حاجز الموت، وسينفتح الطريق أمامك لأنك جربت شيئًا صعبًا لدرجة الموت. إن أي شخص منا يحب أن يعتمد على الأقوياء، و لكن أليس الشيء الذي يجب الاعتماد عليه موجودًا بداخلنا فقط؟ إن اللجوء للناس على الفور سببه أننا لم نكتشف الشيء الحقيقي الذي يمكن الاعتماد عليه في داخلنا، لذلك فإن معظم الناس ينكسوون رءوسهم للآخرين الذين يكرهونهم ولكن يفعلون ذلك لأنهم يعتمدون عليهم، لو عندك ثقة في النفس، فلا داعي لأن تنكس رأسك وتطلب المساعدة من الناس، ولهذا السبب بالذات يجب أن تجد الشيء الذي يمكن أن تعتمد عليه بداخلك في أقرب وقت ممكن، و يجب التحول للعمل

بجد ولأقصى مدى لقدرتك.

إن السيد "ناكاشيماشيجو" المدير الفني السابق لفريق "كيوجين" فريق كرة القاعدة (البيسبول) كان يُقال عنه عندما كان لاعباً، إنه صاحب حداسة كالحيوانات، كيف حصل على تلك الحداسة الخارقة؟ مازال يحكي حتى الآن قصة الألف ضربة وذلك عندما كان في فريق جامعة "ريككيو". يُقال إن هذه الضربات كانت نتاج لحاسة مثل حاسة الحيوانات. تلقى خمسمائة ضربة ثم ستمائة و بدأ يترنح، لم يعد يجدي التماسك، لا يستطيع الوقوف على قدميه، و لكنه مهما وصل لأقصى مداه لم يزل ودون وعي منه يمد قفازه عندما يسمع صوت الضربة، هذا هو الحدس الذي تشبعت به حركة جسده، بمعنى أنه منهار القوى ولم يعد جسمه يحمله ولا يقوى على التحرك، والجهد الأخير الذي يأتي بعد ذلك هو ذلك "الحاسة الخارقة".

إن طريقة ضرب الكرة مع الوقوف على قدم واحدة الذي أتقنها السيد "ساداهارو" هي أيضا كذلك، وقد سمعت من خبير أن طريقة ضرب الكرة مع الوقوف على قدم واحد هي الضربة المثالية لتسجيل كرة تخرج خارج حدود الملعب، وذلك يحتاج إلى أن يجمع اللاعب وزن الجسم كله لحظة ضرب الكرة بالمضرب، وعند تحريك وزن الجسم يجب أن تكون حركة العين أيضا عمودية،

ولأنها ضربة في وضع غير متزن، فالضرب أيضاً في التوقيت المناسب صعب، بمعنى أنه لو أصابها تطير الكرة إلى خارج الملعب ولكنها ضربة من الصعب القيام بها، مهما استوعبنا ذلك نظرياً.

وكان تغلبه على هذه الصعاب أولاً وأخيراً بالتدريب الجاد المتكامل، حتى يستجيب جسمه للضربة وهو واقف على قدم واحد، والدليل على ذلك أنه ظهر بعد "أوو" عدة لاعبين يستطيعون القيام بهذه الضربة، ولكن لم يظهر ضارب بقوة وشهرة "أوو"، وذلك لأنهم كانوا ينفذوها كنظرية وشكل ولكنهم لم يصلوا إلى الحس، وهناك أيضا "جيبونوفوجي" لاعب المصارعة اليابانية "سومو"، ذو البنية الجسمية الصغيرة نسبيا كلاعب "سومو" والذي وصل لمرتبة "يوكوزونا" وهي أعلى المراتب التي يصل إليها لاعب المصارعة اليابانية "سومو" وهو أيضًا من اللاعبين الذين استوعب جسمهم حس اللعبة , ويقال إنه حتى حصوله على لقب "يوكوزونا" أصيب بخلع في كتفيه ثمان مرات , وفي كل مرة كانت حياته المهنية على وشك الانتهاء فكان يفقد الثقة في نفسه تماماً فيتحسي الخمر بشراهة , ولكنه في خضم محنته كان يفيق ويقول لنفسه (ليس لدى سوى المصارعة "سومو")، توقف عن التدخين وتدرب ضِعْف الآخرين، وحتى عندما كان جسمه لا يستجيب له من شدة التعب كان يواجه الخصم وعينيه تلمع بالإصرار على الفوز.

كان "جيونوفوجي" وكما هو الحال في تدريبات المصارعة اليابانية "سومو" يُجهَد كثيراً ويصاب بالدوار وعندما يصل لأقصى جهده وآخر مداه ويواجه الخصم، هنا ولأول مرة يصل إلى حس اللعبة، أما إذا تراخى في التدريب فلن يتوقع منه الوصول لهذا الحس، فبالتدريب والتجربة عدة مرات ومع بلوغ أقصى مداه من الجهد يكتسب جسمه هذا الحس ويكتسب أيضًا قوة الأعصاب والجسارة وروح العزيمة إلى أن يصل إلى ما يسمى بـ "الإرادة الحديدية".

وأُنبه مرة أخرى أنه عند القيام بعمل أي شيء في الحياة، أو التحكم في أي أمر من الأمور، هذا شيء ليس له علاقة بالذكاء أو الغباء، بل المهم هو أنك تعمل أو لا تعمل، وهذه هي أول خطوة لإثبات قدراتك ومع الاستمرار في العمل ستصل إلى أقصى قدراتك. وإذا كنت ستزيد خطوة أخرى زيادة عن أقصى جهدك، هنالك توجد الحقيقة، وعندما تلمس الحقيقة ستصل إلى الحس، وباحتواء هذا الحس لمدة خمس أو عشر سنوات متواصلة ستنتقل إلى مرحلة "الإدراك" بمعنى أن الشيء الذي بداخلك أو داخل جسمك وقائم على الحقيقة هذا الشيء مرهون بقدرتك أو عدم قدرتك على تطويره من الحس إلى الإدراك.

دلالة علامة "الدائرتين" المدونة في دفتر مواعيدي:

سواءً كانوا لاعبي بيسبول محترفين أو كانوا لاعبي مصارعة يابانية "سـومو"، فهؤلاء اللاعبون المشاهير والحائزون عـلى إعجـاب النـاس، كلهـم أشـخاص تلقـوا تدريبات مستمرة وقاسية وحتى عندما تقيئوا أو تبولوا الدم فهم ينهضـون مـرة أخرى لمواجهة الخصم.

إن الحس هو الشيء الذي تجربه في الخطوة التي تخطوها بعد أن تتخطـى خطر الموت، أو بمعنى آخر:إنه عندما تعمل بأقصى جهـدك وتصـل لآخـر مـداك تظهر أمامك الحقيقة، وهى ليست نظرية أو منطق إنما هو عمـل وإنجـاز ومـن الطبيعي أن يكتسب جسمك أيضا هذا الحس عندما تعمل كـل يـوم وباسـتمرار بنفس الجد وبكل طاقتك، إن السيد "يوشيدا شـوين" الـذي مهـد لإصـلاح عصرـ "ميجي" قد أفاد العلم، بل يقال أيضا إنه طبق ما تعلمه من معـارف في الواقـع، يقول السيد "يوشيدا" الآتي:

امتلك الإرادة واستنفر معارفك، ثم اسـتنفر همتـك وهـو مـا يمكـن للعَـالِم أيضًا أن يفعله، لكن كي تفيـد المجتمـع فعليـاً، فعليـك بالعمـل الجـاد المتواصـل، العمل بأقصى جهد حتى تكتسب الحس وعندما تستمر في امتلاك الحـس سـيأتي الإدراك.

لذلك فأنا هنا وأمام الجميع أعلن أنني أعمل 365 يوما في العام وكل يوم أعمل أكثر من ست عشرة ساعة وطالما أنني أعلنت ذلك فيجب أن التزم بتنفيذه، يجب أن أراقب نفسي بنفسي لأتأكد هل أنا فعلا أعمل بجد أم لا؟ بل إنني أيضا توصلت لطريقة تجعل الناس المحيطين بي أيضا يراقبونني، وهذه الطريقة هي أنني عندما أعمل في اليوم أكثر من ست عشرة ساعة أضع علامة الدائرة (O) في دفتر مواعيدي لأعبر بها عن أن الفترة الزمنية التي عملتها كانت طويلة، وعندما أعمل مابين عشر ساعات إلى ست عشرة ساعة أضع علامة المثلث (Δ)، وإذا عملت أقل من عشر ساعات أضع خطأ (×) , ثم في حالة إذا عملت أكثر من ست عشرة ساعة وبأقصى طاقتي أضع علامة دائرتين (◎)، الدائرة الأولى تعبر عن أن وقت العمل كان طويلاً، والدائرة التي بداخلها تعبر عن أنني عملت جيدًا، فالدائرتان تشيران إلى أنني عملت أكثر من ست عشرة ساعة وأنني ركزت في العمل بكل طاقتي، ولذلك فإنني عندما أعمل مابين عشر ساعات إلى ست عشرة ساعة ولآخر قطرة في طاقتي، فأنني أضع علامة دائرة داخل المثلث، وإذا عملت أكثر من ست عشرة ساعة، ولكنى أنجزت ما يمكنني إنجازه في اثنتي عشرة ساعة، بمعنى أن طول الوقت يشعرني بالرضا ولكن نوعية العمل لم تكن مرضية وكان من المفروض أن أعدل طريقتي كي أستغل الوقت أكثر، فهنا أضع علامة مثلث داخل دائرة، ثم إذا

عملت أكثر من ست عشرة ساعة لكنني أنجزت ما يمكن إنجازه في أقل من عشر ساعات أضع علامة دائرة واحدة فقط (○).

بذل أقصى جهد هو أقرب طريق للنصر:

إنني منذ عام (1955م) وحتى يومنا هذا، أعتقد أنني كنت أبذل أقصى جهدي في العمل، وكنت أعمل 365 يومًا في السنة وبدون إجازات، ومنذ بدأت وضع العلامات في دفتر مواعيدي منذ عدة أعوام وحتى الآن لم أضع لنفسي علامة المثلث (Δ) أو علامة الخطأ (×) قط، هناك فقط علامة الدائرتين (◎)، لأن كرامتي وكبريائي لا يسمح بوضع علامة المثلث (Δ) ولذلك كنت أبذل أقصى جهدي كل يوم حتى يتسنى لي وضع علامة الدائرتين (◎)، بالتأكيد كنت أحيانا أتذمر وأتكاسل وأقول لنفسي "ماذا لو وضعت أي علامة!" , لكن عندما أتصور أنني سأكتب في دفتر مواعيدي علامة المثلث (Δ) أو علامة (×)، كنت أكره نفسي على مواصلة العمل، وفي السنوات الأخيرة وبعد أن تكونت عندي عادة وضع العلامات في دفتر مواعيدي، أصبحت هذه العلامات حافزًا للعمل الجاد المتواصل، وفي نفس الوقت وجود هذه العلامات أمام عيني جعلني أدرك أنها حقيقة مما أعطاني ثقة كبيرة في عملي.

أصبحت عادة عندي في الحديث أن أكرر عبارات "أنا أعمل 365 يومًا

في العام وأعمل أكثر من ست عشرة ساعة في اليوم بجد واستمرار"

ولكن طاقم العاملين بالمستشفيات التسع التابعة لـ "توكوشوكاي" فقط حوالي 2000 فرد (ولذلك يمكنني أن أثبت عملي الجاد لكل هؤلاء، فإذا جعلتهم يشاهدون دفتر مواعيدي وبه علامة الدائرتين أكون قد برهنت على كلامي بالفعل وليس بالعبارات المكررة فقط وقياساً على ذلك يمكنني أن أجعل الجمهور الذي يأتي لسماع ندواتي أيضا، أن يشاهد دفتر مواعيدي وبه علامة الدائرتين، فأنا أشترك في حوالي 30 ندوة في الشهر وفي كل ندوة يأتي حوالي 700 شخص لسماعها، إذن هناك أكثر من 2000 شخص في الشهر يشاهدون علامة الدائرتين في دفتر مواعيدي، وبذلك أصبح عدد الناس الذين يراقبونني أكثر، فأضغط على نفسي كي أواصل العمل بأقصى جهدي كي أستحق علامة الدائرتين، أي إنني يجب أن أعمل أكثر من ست عشرة ساعة في اليوم وبأقصى طاقتي كي لا يسخر الناس مني قائلين "ما هذا! عنده علامة المثلث (Δ)!"

إن الناس في عصرنا هذا وفي ظل فيض المعلومات، يعرفون وبالتفاصيل عن كل ما يتعلق بالسياسة والاقتصاد والمجتمع وأيضًا عن حركة العالم كله، ولكن الشيء الذي لا يعرفون عنه كثيراً هو أنفسهم، أي شخص أكون؟ هل أنا

شجاع؟ هل أنا جبان؟ بل أعتقد أنهم لا يعرفون حتى مدى قدراتهم الفعلية، لذلك أعتقد أنه يجب النظر والتعمق داخل الذات أكثر، وأن يكون لدينا الهدف الكبير الذي نبذل المجهود من أجل تحقيقه، وعندئذ سنكتشف أشياءً كثيرة لم نكن نعرفها أو نتخيلها عن أنفسنا، وستظهر لدينا طاقات لم نكن نعلم بوجودها أو لم ننتبه لها , يجب أن نهتم بكل يوم في حياتنا وأن نقيم أنفسنا عندما نعمل بجد، فإذا عملنا بجد أكثر من ست عشرة ساعة في اليوم وأعطينا لأنفسنا علامة الدائرتين، فسوف ندرك أشياء كثيرة من هذا التقييم، مثل إلى أي مدى كنت كسلان حتى الآن، أو إلى أي مدى كنت أهرب من العمل؟ وبذلك يمكننا أن ندرك كل هذه الحقائق عن أنفسنا وبأنفسنا ولندرك أيضًا أننا (إذا حاولنا سننجح)، أود أن تجربوا مرة طريقة الدائرتين وهى الفوز أو النجاح على أساس طول الوقت ونوعية وكمية العمل. لو فعلتم ذلك ستصلوا إلى إدراك الحس وسيصبح تناغم حركة الجسم أو الإيقاع بطريقة عفوية، إن عدد الذين يولدون عباقرة قليل جدًا، بل نادر. ولذلك فالمهم أن يبذل الإنسان أقصى جهده ويضغط على نفسه حتى يصل إلى آخر مداه في بذل الجهد، وبذلك سترتفع قدرات وطاقات الشخص طفرة واحدة.

التفوق يأتي بطول التركيز وكمية العمل:

بعد وقت قصير من التحاقي بكلية طب جامعة اوساكا، والتي كنت قد أعددت للالتحاق بها بالدراسة لمدة عامين، ظهرت نتائج هذا المجهود الذي بذلته للالتحاق بها حتى الآن، ففي امتحان لتقييم قدرات الطالب بإحدى مدارس الإعداد لامتحان دخول الجامعة، تغير تمامًا. فقد كان ترتيبي عند تخرجي من مدرسة إماميا الثانوية حوالي الخمسون وكان ترتيب زميل لي الخامس، وقتها قال لي أحد أساتذتي "إنك لن تستطيع الالتحاق بكلية الطب خاصة اوساكا إلا إذا أعددت لذلك بالدراسة لمدة عامين بعد تخرجك من المدرسة الثانوية"، صدقت ما قاله أستاذي في ذلك الوقت ولكن بعد التخرج من المدرسة الثانوية قلت لنفسي "دعني أحقق المعجزة وأحاول دخول الجامعة بعد عام واحد من الإعداد، وذلك بان أبذل أقصى جهدي وأشحذ كل قوتي". وأخيراً ظهر نتائج كل مجهوداتى السابقة وذلك بأن تفوقت في الترتيب على زميلي، بالرغم من أن زميلي أيضًا كان يدرس بجد وأقصى طاقة، ولذلك جال في صدري تساؤلاً وهو "لماذا ظهر ذلك الفارق العكسي في الترتيب بيني وبين زميلي الآن؟. وعندما سألت ذلك الزميل "ماذا حدث لك؟ هل مرضت أو شيء من هذا القبيل؟" قال لي "لا أبدًا، لم أمرض ولا شيء".

لقد انعكس الوضع بيني وبين زميلي الـذي كـان متميـزًا عنـى في كـل شيء، فقد كان ذو عقلية فذة، وكنت اشعر تجاهه بعقدة الـنقص. والـذي جعـل هـذا الانقلاب في المستوى ممكنًا، هو عملي بأقصى طاقتي لمـدة عـام. وبـذلك أدركـت أن العمل بأقصى طاقتي عام وراء عام بجد واستمرار سـيمكنني مـن تحقيـق مـا أريد، وهكذا استطعت التفوق على زميلي الذي كانـت درجاتـه في السـابق أعـلى من درجاتي، إذن لو بذلت مجهودًا أعلى منه، من الممكن أن أتفوق، وذلك بطول الوقت والتركيز وبكمية الدراسة ونوعيتها. وهكـذا وفي امتحـان شـهر مـارس مـن العام التالي استطعت أن أحقق أمنيتي الغاليـة وأن التحـق بكليـة طـب جامعـة اوساكا.

أيضًا ففي حالة موظفي الشركات فإن تحقيق الفوز أو الخسارة يكون ببذل أقصى الجهد، فمثلاً لو حدد أحد الموظفين هدفه بأن يترقى في العمل، فإنه لن يستطيع تحقيق هذا الهدف، إذا ما استمر في أسلوب حياته العادي. بل يجب عليه أن يترك عادة الكسل والاستيقاظ متأخرًا، أو مثلاً لو كان يذهب لمقابلة عشرة عملاء في اليوم الواحد، فيجب أن يزيد هذا العدد للضعف ويجعلهم عشرين عميلاً، وأن يستيقظ مبكراً ويذهب للشركة مبكرًا ساعة عن موعد ذهاب بقية الموظفين، وأيضًا في المساء يغادر مقر العمل متأخرًا ساعة عن بقية الموظفين، أو يشترى كتابًا في مجال تخصصه ليقرأه في أيام الآحاد والعطلات

الرسمية حيث يكون بقية زملائه يستريحون في منازلهم أو يتنزهون خارج منازلهم، وغير ذلك من الأفعال التي تغير من تفكيره وعاداته، وإلا سيكون من المستحيل تحقيق هدفه، فلو استطاع أن يتفوق على زملائه الآخرين بطول الوقت والتركيز وبكمية العمل، فحتمًا ستأتيه الترقية، وستعلن شركته أنها متمسكة به ولا تريد أن تتركه يذهب إلى شركة أخرى، إن طريق النصر مرهق وقاس، فلذلك يجب بذل أقصى الجهود لتحقيق الفوز.

شاب أمريكي في الثالثة والعشرين من عمره يملك بليون وأربعمائة مليون ين. نشرت صحيفة أساهي قصة شاب أمريكي يدعى اريك جولدمان، عمره ثلاثة وعشرون عامًا ومازالت ملامح الطفولة مرتسمة على وجهه. إنه شاب أمريكي عادى جدًا من الممكن أن تقابل مثله في أي مكان، ولكنه بطل هذه القصة، ففي حي "وول ستريت" في نيويورك وهو الحي الذي يتحكم في سوق المال في العالم يوجد هناك شاب لا يملك الشهادات العلمية ولا العائلة العريقة ولكن بمجهوده وعرقه كون ثروة كبيرة ويمتلك مكتب فخم في حي "وول ستريت" ومجموع ثروته 56 مليون دولار (حوالي بليون وأربعمائة مليون ين) وهى تضم أموال سائلة وأسهم وعقارات، ودخله السنوي 400 مليون دولار (حوالي 90 مليون ين) ويسكن في شقة في منطقة السكنية الفخمة وهى إست سيد التي تقع في حي منهاتن، ويمتلك منزل في ضاحية وود ستوك مكون من

14 غرفة، ويمتلك ثلاث سيارات فاخرة صناعة ألمانية، أعزب وهوايته العمل، ومنذ ثلاثة أعوام ونصف أقام مشروع استثماري مشترك في النفط والغاز الطبيعي "اكسويل". وهو حالياً كمالك المشروع الفعلي أخذ يجول أمريكا لاستكشاف استثمارات ومشروعات جديدة، وإن أفكاره الحالية في استغلال وتطوير الطاقة موفقة وصائبة. ويبلغ حجم استثماراته في هذا المجال نحو أربعة وثلاثين مليون دولار. ومخزون الغاز الطبيعي الذي يمتلكه يقدر بحوالي ثمانين مليون دولار.

كان هذا بعض سيرته الذاتية، ولكن لم يأت الحظ لهذا الرجل من فراغ، فبعد أن انفصل والداه بالطلاق وهو في عمر الخامسة، تربى مع أمه التي تزوجت من رجل آخر، وعندما بلغ العاشرة من عمره، كان يستيقظ الساعة الرابعة صباحًا في أيام آحاد العطلة الصيف، ويقوم بعمل توزيع صحف الصباح والخبز الساخن على الجيران، وكان يكسب 25 دولارًا في المرة الواحدة، وعندما بلغ السادسة عشرة من عمره وكان طالبًا في المدرسة الثانوية لاحظ شيوع رياضة الركض، فالتحق بعمل مؤقت في محل لبيع الملابس الرياضية، وكان أحد زبائنه مدير بنك استثماري بحي "وولت ستريت" اسمه السيد "ديفيز مورتون" ولأنه مدير البنك هذا لم يرزق بأبناء، فأهتم بأمر "جولدمان" وقرر أن يستخدمه في شركته في إعداد الشاي والمشروبات أثناء

عطلته من المدرسة، وكانت تلك هـي المـرة الأولى التـي يطـل فيهـا الصـبي "جولد مان" على عالم الاستثمار الذي يجلـب الأربـاح الطائلـة ويوظـف الأمـوال الهائلة للمودعين، وبعد تخرج "جولد مـان" مـن المدرسـة الثانويـة اقـترح عليـه "ديفيز" الالتحاق بالجامعة، ولكنه رفض ودون تردد سلك الطريـق التقليـدي في الحياة وطلب من ديفيز أن يعينه سكرتيراً له في الشركة، كـان سـبب قـراراه هـذا أنه تعود منذ الصغر ومنذ أن كان طالبًا في المدرسة الابتدائية أن يعمـل لكسـب عيشه وأيضًا إيمانه الفطري البسيط بأنه (لو قدحت فكرك وعملت بجد وحماس فلابد من أن ينفتح أمامك الطريق).

وفي شركة "ديفيز" كان هناك زميل أكبر من جولد مان عمـرًا ومتخـرج مـن جامعة هارفارد وكان هذا الزميـل لا يـتكلم مـع "جولـد مـان" وكانـت موظفـة الاستعلامات بالشركة أيضًا لا تحول له المكالمات الخارجية، ومع ذلك فقد تحمـل وأصبح ملتصقًا بـ "ديفيز " لا يفارقه أثناء النهار. وهكذا فهم وحفظ كل الحـوار مـع العمـلاء وبالتفاصـيل واسـتوعب محتـوى المشـاريع الجديـدة وعـرف طـرق الاستثمار وحيله، وفي المساء كان يقرأ الكتب والدوريات التـي طلبهـا مـن قسـم الدراسات العليا بكلية الاقتصاد. وأيضًا حصل على معلومات تفصيلية من الخبراء والفنيين في مجال النفط واستخراج الغاز الطبيعي.

هذا المخزون من التعليم والمعرفة لدى "جولدمان" انطلق مرة واحدة عند ذهابه إلى عملائه، وكون قاعدة ثابتة من العملاء متمثلة في فنانين وسينمائيين نيويورك وغيرهم من الناس الذين يرغبون في تجربة الاستثمار لمرة، إن ثقته بنفسه وثقة عملائه به جعلته موضع تقدير عند إنشائه شركته "اكسويل". وكان "ديفيز" الذي وافق وايد تمامًا اقتسام اسم الشركة معه يسانده ويرعاه من بعيد. وقد قال له "قد أصبحت الآن في مركز يسمح لك بتوظيف زميلك في العمل السابق الأكبر عمرًا وخريج جامعة هارفارد. أليس كذلك؟" وكان ذلك بعد مرور ثمانية أعوام فقط على لقائهما أول مرة.

إن "جولدمان" الذي يقول "إذا لم أتحرك وأعمل لا أشعر أنني حي"، كان يذهب إلى شركته في التاسعة صباحًا ويستمر في العمل أربع عشرة ساعة دون توقف، وكان يقول "ليس العمل من أجل المال فقط".

في صيف العام الماضي واجهت فرقة اوركسترا "جوجنهام" ضائقة مالية حادة، فأعطاهم "جولدمان" فورًا وبكل سرور مبلغ خمسين ألف دولار، وبذلك أنقذ الفرقة ذي الستين عامًا من العراقة في نيويورك من التوقف.

هناك في حي "وول ستريت" أسطورة تقول "من يصبح مليونيراً في سن صغيرة جدًا يسقط قبل الثلاثين". وهنا يضحك "جولدمان" قائلاً "عندي أشياء كثيرة أريد أن أفعلها وليس عندي وقت للسقوط"

كان هذا ملخص القصة. يا ترى ما هو انطباعك عنها؟

منذ زمن بعيد يقال عن أمريكا أنها بلد الفرص والنجاح، وهناك قصص نجاح عديدة تدلل على ذلك، لكن حالة نادرة أن تصبح مليونيراً في سن الثالثة والعشرين.

وكي تتحقق هذه الحالة النادرة في الواقع، لابد أولاً وثانيًا أن تحدد هدفك بوضوح، ثم تظهر العزم والتصميم على تحقيقه، ثم تثق بأنك إذا عملت بأقصى طاقتك ستنجح في تحقيقه، للنجاح طريقة واحدة لم تختلف في أي زمان ولا أي مكان.

سر كيفية تكوين ثروة أثناء حياتك.... يحكيها مهاجر صيني:

في لقاء ودي مع الأصدقاء في أوكيناوا، كنت أتحدث مع رئيس مركز شرطة "ناها" وبعد أن استمع الرجل لكلامي، بدأ يحكى لي وهو يضرب على ركبتيه قصة قائلاً "في الحقيقة كان هناك مهاجر صيني أعرفه كون ثروة في حياته تقدر بمئات البلايين، وهذا المهاجر الصيني كان يقول لي نفس الكلام

الذي تقوله بالضبط" ومن خلال كلام رئيس مركز الشرطة عرفت أن ذلك الرجل الصيني يملك مبان كبيرة في اليابان وجنوب شرق آسيا وأمريكا، وأنه يُعد واحدًا من أكبر المهاجرين الناجحين في التجارة. وقال رئيس مركز الشرطة: إنه عندما سأل ذلك الرجل الصيني عن سر تكوين ثروته، أجاب الرجل الصيني باللغة الإنجليزية "إنه العمل، ثم العمل" بمعنى أنه لا توجد طريقة أبرع من العمل، وأنه ليس هناك طريق سهل ومريح لجمع المال، وأن الآلية التي تمكن الأغنياء من زيادة ثرواتهم هي أنه كلما جمعوا من مال، ارتفعوا بأهدافهم عشرات ومئات الأضعاف، ثم يبذلون الجهد وذلك بأن يعملون ثلاثة أو أربعة أضعاف الناس الآخرين، أي إنه لا يوجد سوى الاستمرار في العمل، ليس من الضروري للإنسان أن يبذل المجهود ليعمل، وإنما الضروري هو أن يبذل مجهودًا لاتخاذ قرار أن يعمل أو لا يعمل، عمومًا عندما يكون لديك هدف يحتاج مئات أضعاف قدراتك الفعلية، ولكن لديك روح عالية للعمل تجعلك واثقًا من النجاح، ثم تبذل المجهود في إقناع نفسك بقرار العمل بجد من أجل تحقيق هذا الهدف، تكون بذلك سلكت طريق النصر.

القصة التي رواها صديقي خريج كلية الطب بجامعة طوكيو:

"لا يمكن النجاح دون الإيمان" تلك الكلمات يرددها كل الناس. إذن ما الإيمان؟

عندما نبحث عن الكلمة في القاموس نجد معناها "القلب الذي يصدق الأشياء التي تفوق المنطق" وكلمة الإيمان حرفيًا هي التصديق دون الاستناد إلى المنطق "لو حاولت سأنجح"، أو "لا يوجد شيء لا يمكن تحقيقه" أعتقد أن مقولة "الإيمان هو المنقذ ، هي مقولة ولكنها في اعتقادي أكثر تعبير يشرح معنى الإيمان.

بالنسبة لي، فأنا أؤمن دومًا أنني "يجب أن أغير مستوى الرعاية الطبية في اليابان وكل العالم" فلقد وضعت هدفًا أكبر من قدراتي الفعلية بمائة مرة ومازلت أكافح من أجل تحقيقه، وراهنت على فوزي أو خسارتي بمبلغ عشرة بلايين ثم عشرين بليون ثم بعد تحقيق الهدف دخلت إلى تحدٍ على هدف أكبر.

لماذا استطاع توراو توكودا وهو ليس سوى ابن قرية في توكونوشيما أن يطمح في تحقيق أهداف كبيرة؟ وكما تعلمون فأنا لا يهمني ما يقوله الناس عنى أو من يسخرون منى، فأنا ومع ترديدي كل يوم "سأغير مستوى الرعاية الطبية في اليابان وكل العالم"، أصبحت لا أشعر بالخجل من قولي هذا أمام الناس،

وأصبحت اشعر بأنه "ربما لن يستطيع أحد غير توراو توكودا تحقيق هذا الهدف" بصرف النظر عن منطقية اعتقادي من عدمها.

يوجد خلفي الآن أشخاص ذو عقليات كبيرة، ومنهم صديق لي يكبرني بخمسة أعوام ومتخرج من كلية طب جامعة طوكيو، هذا الصديق قال لي يومًا ما "يا توكودا إنني كلما قابلتك أعتقد أنني أذكى منك، فما رأيك في ذلك؟" أجبته قائلاً "أنا أيضًا أعتقد أنك أذكى منى". فقال "نعم، بالإضافة لكوني طويل ووسيم، فأنا أفوقك في كل شيء تقريبًا حتى عائلتي تفوق عائلتك نسبًا، فأنا من عائلة كبيرة وعريقة ويرجع تاريخها إلى ثلاثمائة عام، بينما أنت من عائلة ريفية من عامة الشعب من توكونوشيما، إذا كان هناك عشرة أشياء فأنا أفوقك في تسعة منها، لكن عندما أتكلم معك لا أشعر بهذا التفوق، وقد فكرت في أسباب هذا كثيراً - ثم أكمل صديقي بعد أن أخذ نفساً - مؤخرًا بدأت أفهم، هناك شيء من بين تلك الأشياء العشرة أنا متخلف عنك فيه" ولمّا سألته "وما هذا الشيء"، كان رده مثيراً "إنك يا توكودا تردد ودون خجل أنك ستغير مستوى الرعاية الطبية في اليابان والعالم كله، وأنت تصدق هذا وتبذل الجهد 365 يومًا في العام وبأقصى طاقتك، أما أنا فأخجل من أن أقول مثل هذه الأشياء اللامنطقية، وأنا أيضًا لا أستطيع الاستمرار في بذل الجهد إذا لم أسترح يومًا أو يومين في الشهر. يعنى يوم كل عشرة أيام، بمعنى أنني متخلف عنك في

هذه الجزئيـة، أنـا مثلـك تماماً كنـت أود أن أنشـأ مستشـفيات مثاليـة في جميع أنـحاء اليابان، نظريًا فكرت فيما فكرت أنت فيه، لكن الفرق بيني وبينـك أنك فكرت ونفذت. وبسبب إيمانك ويقينك بدأت تظهر نتائج أعمالك بالتـدريج رويدًا رويدًا، أنا أغار منك ولكـن لا يسـعني إلا الاعـتراف بمـا تفعـل وأن أقـدرك وأعاونك، فأنت حققت ما تمنينا أن نـحققه ولكننا لم نفعل، قوة إيمانك وقـدرتك على التنفيذ تنقصني، إذن أنت تتفوق عليّ في هذه النقطة، وبرغم أنني فزت في النقاط التسع الباقية، إلا أنني أجدني أرفع لك القبعة وسأتعاون معك عـلى قـدر المستطاع، فإذا طلبت منى جمع أطباء سوف أفعل، بالتأكيد سأتعاون معك".

وكما ترون ليست المشكلة هي نقص القـدرات الفعليـة، بـل المهـم هـو أن نخطط لهدف أو حلم ضخم ثم تأتى ثقتنا في تحقيق ذلك الهدف والاتجـاه نــحو العمل بأقصى طاقتنا، وعندئذ سيكون هناك أناس كثيرون يرغبون في مسـاعدتنا، فأنا في الواقع قد تحصلت على مساندة ومساعدة كثـير مـن الأطبـاء والسياسـيين من هوكيدو إلى جزيرة كاجوشيما.

حسنًا، ولكن ماذا نفعل لكي نصل إلى مرحلة الإيمان هذه؟

وهكذا.. فإذا آمن المرء بتحقيق حلم معين قد يكون بعيدًا عن الواقع بعد أن رسمه في خياله، ثم بدأ التحرك مكرسًا كل طاقته وتركيزه من أجل تحقيقه، فسوف يصبح الأمر لا علاقة له بالفرق في القدرات والإمكانيات، وهنا سوف يجد المرء الكثير من الناس الذين يقدمون له العون والمساعدة من أجل تحقيق أحلامه، وكأمر واقع فقد استطعت الحصول على العون والمساعدة والتأييد من الكثيرين من الأطباء والعاملين بالمجال البرلماني وذلك من أقصى شمال اليابان حتى أقصى جنوبها.. من جزيرة هوكايدو حتى محافظة "كاجموشيما". والآن.. كيف يمكن للمرء أن يعتقد أنه يستطيع تحقيق أحلامه تلك؟

الطريقة الوحيدة لتقوية الإرادة:

إن "نابليون هيل" كتب ما يلي في كتابه "فلسفة النجاح":

"إن الإرادة هي نوع من الحالات النفسية تظهر داخل منطقة اللاوعي وتتولد بعد أن تتكرر باستمرار وبإلحاح "على الذات".

وقد ذكر الجملة التالية أيضًا في كتابه "إنك مع تكرار استدعائك لرغبة دفينة مرات ومرات داخل مساحة اللاوعي الخاصة بك، فسوف تصير تلك الرغبة حاضرة في الذاكرة، وتصير شخصًا مليئًا بالإرادة بعد فترة دون أن تشعر".

وبمعنى آخر، فإذا استطعت تحديد هدفك فعليك أولاً أن تدونه على الورق، ثم عليك قول ذلك الهدف بصوت عال مرتين في اليوم: مرة في الصباح عند الاستيقاظ من النوم، ومرة أخرى ليلاً قبل الخلود إلى النوم، أو فلتجعل بعض المعارف يقومون بمتابعتك ومراقبتك في تنفيذ هذه المهمة اليومية، وتذكر منظرك حين تقفز فرحًا بعد أن تحقق نجاحًا ما، إن الطريقة التي ذكرتها حتى الآن هي طريقة مفيدة وناجحة لإدراك الذات بشكل واضح وتحفيز الطاقات الكامنة قبل الوصول إلى مرحلة إخراج الإرادة.

لكنني أعتقد أن الإرادة الحقيقية لا تتولد بفعل هذا فقط، فإن المشاعر التي تشبه الإرادة حتى لو تولدت فإن الإرادة الحقيقية لا تكتمل ولا تستقر، فمن أجل تثبيت تلك الإرادة يلزم معها بذل مجهود خارق وتحرك كامل، فمن أجل الإيمان بشيء دون وجود منطق يلزم أن يتحرك المرء بكل نشاط دون أن يضع المنطق في اعتباره.

إن الرغبة والهدف إذا صاحبها التحرك الفوري النشط مع توجيه كل الطاقات الممكنة، فسوف يتبلور كل ذلك لتتشكل الإرادة القوية، ولا يمكن لتلك الإرادة القوية أن تتولد دون بذل الجهود المخلصة، فإذا استطاع الإنسان تحديد هدفه، فليؤمن بأنه حتمًا سيتمكن من تنفيذ ذلك الهدف، ثم ليتفانى في بذل جهوده، وعليه في هذه الحالة أن يتحرك دون وضع حسابات معينة، وأن يركز تفكيره في العمل والسعي فحسب، ومن هنا فستكون النتيجة تولد أحساس ورؤية بالتمكن من تحقيق الهدف، وإن تلك الرؤية هي في حد ذاتها تعنى "الإرادة".

إنني أعتقد أن السبب في وصف "إبراهام لينكولن" و"نوجوتشى هيديه" (أول ياباني حاصل على جائزة نوبل في العلوم) بأنهما رجلان يمثلان الإرادة، هو أنهما وضعا أهدافهما نصب أعينهما وانطلقا جادين في سبيل تحقيق هذه الأهداف والمبادئ، إن كل من عُرِفوا من قديم الزمان بأنهم أصحاب إرادة قوية هم أصحاب جهود جبارة في النشاط والعمل تفوق جهود الإنسان العادي، ومن هذا المنطلق أيضًا فإننا نستطيع أن نضع أنفسنا مكان هؤلاء الذين قاموا بتلك المجهودات الخارقة.

وبهذا المعنى فإن أفضل الطرق تأثيرا من أجل تكوين عنصر الإرادة داخل قلوب هؤلاء بعد استثارة وعيهم الكامن، هو الاستمرار في الإيمان بمبدأ "من جد وجد ومن زرع حصد" والانطلاق قدمًا في سبيل تحقيق الهدف.. وليس هناك سبيل سوى هذا حسب ما أعتقد.

السلوك الذي يصاحب الإرادة يولد الأفكار:

مع وجود الإرادة يستطيع الإنسان أن يتغلب على كل أنواع الغواية والفتنة والانتقاد والاضطهاد، كما أن الإرادة أيضًا تولد الأفكار.

وبالنسبة لي أنا.. فمن أجل أن أحقق هدفي ومثلي الأعلى وهو الوصول إلى منظومة حقيقية للرعاية الطبية، فقد فكرت أن أقوم أولاً بنفسي ببناء مستشفى، أي أنني كان لدى هدف واضح وهو حتمية بناء مستشفى خاص بي، لكنني في تلك المرحلة كنت لا أملك ينًا واحدًا بمعنى الكلمة، نعم لم أكن على المستوى الشخصي أملك ينًا واحدًا ولم يكن لدي ما أملكه حتى أضعه رهنًا لقرض من بنك، ولم يكن لدي ضامنون، لكنني كنت قد عقدت العزم على بناء المستشفى بأي وسيلة، كان عندي رغبة قوية وعزيمة لكي أقوم ببناء المستشفى، وقبل ذلك فمنذ كنت طالباً بالفرقة الثانية في المرحلة الثانوية أصبحت أشق طريق حياتي، وروحي على كفي حيث كان مبدئي هو "الحياة أو الموت"، وكانت

النتيجة رسوخ اعتقاد في نفسي يتلخص في كلمتين: "إذا غامرت بحياتي فلن يكون هناك مستحيل". ومن أجل المغامرة بالحياة فهناك طريقة لعمل تلك المغامرة، وهى حتمية وجود هدف بعيد يستحق تلك المغامرة، وقد كانت مسألة بناء المستشفى بالنسبة لي هدفًا يستحق المغامرة بالحياة من أجلها، ولهذا السبب فقد فكرت كثيراً في كيفية إقناع المسئولين بالبنك من أجل إقراضي مبلغًا لإنشاء المستشفى، ولهذا فقد طرأت لدى فكرة أن أصدر وثيقة للتأمين على حياتي، وبعد ذلك أصدرت تلك الوثيقة التي كانت قيمتها 177 مليون ينًا ثم ذهبت إلى البنك، وتحدثت إلى مسئول البنك قائلاً: "ألا تسمحون بإقراضي سلفه حيث إنني أرفقت توكيلاً مع وثيقة تأمين على حياتي يسمح للبنك بأن يكون هو مستلم قيمة الوثيقة بعد موتى، وذلك حتى تضمنوا حقكم".

فرد عليّ مسؤول البنك قائلا: "يا دكتور توكودا.. إن قيمة التأمين لا تصرف إلا بعد أن يموت صاحب الوثيقة".

فقلت "وإذا مر عام أو عامان ولم أنجح في بناء المستشفى فسوف انتحر سأصعد إلى سطح المستشفى وأقفز من هناك وتكون رأسي إلى أسفل وبهذا الشكل لن أستطيع الإفلات منكم بجلدي.. أليس كذلك"؟

فرد على مسؤول البنك قائلا: "إنها فكرة طريفة.. ولكن ألا تستطيع زوجتك أن تكون ضامنة لك"؟

فرددت عليه بدوري قائلا: "إن زوجتي هي في النهاية غريبة عنى وليست من لحمي ولا دمي.. فقد تأخذ النقود وتختفي - وقد تنفصل عني بالطلاق، ولأنني لا أريد أن أسبب إزعاجًا للغرباء، فإن المسؤولية ستقع في النهاية عليّ أنا وحدي.. الذي سوف أغامر بحياتي. وبهذا اعتذرت له عن عدم قبولي أن تكون زوجتي ضامنة لي، ومع هذا ففي النهاية وافق البنك على إقراض النقود.

رغبة كالنار وإرادة قوية:

لقد قمت بعمل أربعة وثائق تأمين على الحياة بحيث كان مجموع قيمتها مبلغ الـ 177 مليون ينًا المطلوبة لتغطية نفقات إنشاء المستشفى، وكانت النتيجة أن ذلك البنك الذي تفهم حماسي ونيتي الخالصة أقرضني المبلغ المطلوب لتبدأ الخطوات الفعلية لإنشاء المستشفى، ولكن بعد مرور تسع سنوات من تلك الأحداث أفادني شخص ما بأن هذه الطريقة التي اتبعتها تتبع في حالة استدانة مبلغ من قرض الإسكان.

ففي حالة استدانة مبلغ من برنامج قرض الإسكان يقال إن الجهة المقرضة للمبلغ تضع نفسها مكان متلقي مبلغ التأمين على الحياة الخاص بالمقترض لكنني كنت أسكن بمسكن مستأجر ولذلك فلم يحدث أبدًا أن اقترضت مثل هذا النوع من القروض.. كما أنني - بالطبع - كنت أجهل مثل هذه الطريقة.

أكثر من هذا وذاك فلم يكن لي تعامل مع البنوك من الأصل، ولم تكن لدي حتى المعرفة الأساسية والتي تفيد بأن البنوك تقرض المال لمن لديه المال ولا تقرضه لمن لا يملك، أضف إلى هذا أنه حتى لو افترضنا أنني كنت أعلم بمثل هذه الطريقة فلم أكن أضمن أن يوافق البنك على إقراضي المال إلا إذا حاربت باستماتة في سبيل إقناع البنك، وأكثر من هذا وذاك فلو كنت أعرف فربما كنت قد أصبت بالإحباط قبل البدء في التفاوض.

والسبب في هذا أنه في حالة أخذ قرض من بنك الإسكان فهناك شروط صعبة كثيرة مثل ألا تزيد قيمة القرض عن ثلاثة أضعاف الدخل السنوي للمقترض وأن الأرض المشتراه تصبح رهنًا تحت يد بنك الإسكان.. وغيرها من الشروط، وفي حالتي أنا فلأن الأرض كان يجب استخدامها كرهن عند اقتراض تكاليف الإنشاء من خزينة التمويل الطبي فقد استطعت إقناع البنك بأن يكتفي فقط بالاحتفاظ بعقد شراء الأرض وبالتوكيل دون اللجوء إلى

إجراء الرهن وذلك بشكل مؤقت، وعندما أعود بالذاكرة إلى تلك الأحداث أدرك أن ما فعلته كان ضربا من ضروب المستحيل.

وقتها ما كان يشغل رأسي هو تلك الرغبة المحمومة في إنشاء المستشفى دون أن أسبب إزعاجا لأحد ما، ولم يكن يشغلني شيء سوى هذا، بالإضافة إلى إرادتي الثابتة التي لا تتزعزع من أنني أستطيع أن أفعل المستحيل إذا كنت أغامر بحياتي وأضع روحي فوق كفي.

هذه الحماسة وهذه الإرادة التي على أساسها قمت بالتحرك جعلتني أستطيع في النهاية أن أصل إلى فكرة إصدار وثيقة تأمين على الحياة بعد أن ضاقت بي الوسائل.

لست أنا فقط من يغامر بحياته، بل إن هناك الكثيرين ممن يكونون في المقدمة يناضلون ويكافحون قد مروا بتجارب مماثلة.

وهنا أريد أن أضيف مثالاً آخر أقدمه لكم عن نتائج رائعة، انبثقت عن تفعيل فكرة نشأت من مجهودات مخلصة قامت أساسًا على الحماسة والإرادة.

النشاط الخارق لتاجر سيارات مشهور على مستوى اليابان:

أذكر هنا مثالا لتاجر سيارات ما زال يمارس نشاطه حاليًا في بيع السيارات، اسمه "شينا يا سوفومى" وعمره سبعة وثلاثون عامًا ويعمل في

معرض للسيارات اسمه "تويوتا أوتو هيجاشي سايتاما" حيث يقع المقر الرئيسي له في مدينة "كاوا جوتشى" بمحافظة "سايتاما" المجاورة للعاصمة طوكيو.

في شهر أبريل (نيسان) عام 1968م ترك ذلك الرجل الجامعة قبل التخرج والتحق بالعمل في تلك الشركة، وخلال تسعة سنوات وأربعة أشهر تجاوز حجم مبيعات السيارات الجديدة رقم الثلاثة آلاف سيارة، وفي شهر أبريل عام 1979م وصل حجم المبيعات إلى أربعة آلاف سيارة، ويقال إنه الآن يدخل مرحلة تحدى غير مسبوقة كي يصل بالمبيعات إلى 5 آلاف سيارة، إن حجم المبيعات هو أربعة آلاف سيارة خلال ثلاثة عشر عامًا، وبحسبة بسيطة يكون ذلك خلال 156 شهرًا، أي أنه كان يبيع حوالي 25 أو 26 سيارة جديدة في الشهر الواحد، وبحذف أيام الآحاد والعطلات الرسمية يكون قد عمل بالشهر الواحد 25 يومًا، وبهذا يكون هذا الرجل قد باع سيارة واحدة في اليوم الواحد، أضف إلى هذا أن المبيعات كانت لأفراد وليس لشركات أو مؤسسات أي أنه لم تكن هناك صفقات كبيرة بحيث يتم بيع عدد كبير من السيارات في المرة الواحدة.. وهذا ما يدلنا على حجم المجهود الضخم المبذول في الدعاية والبيع.

عادة يكون معدل مبيعات السيارات في الشهر الواحد لمندوب المبيعات ما بين أربعة وخمسة سيارات، أما السيد "شينا" فقد باع وحده خمسة أو ست أضعاف ما يبيعه مندوب المبيعات العادي، أضف إلى هذا أن مندوب المبيعات المسئول عن قسم البيع في شركة من شركات بيع السيارات يكون مسؤولاً عن سبعة أو ثمانية من المندوبين الصغار ويقوم ببيع حوالي ثلاثون سيارة في الشهر الواحد، وبهذا يكون السيد "شينا" يوازى بمجهوده وحده ما يقوم به قسم كامل لبيع السيارات في شركة من الشركات الكبرى.

ومن هنا فقد يستثير فضولنا "سر الصنعة" الذي يمكن هذا الرجل من القدرة على القيام بالبيع بهذا الكم الهائل من السيارات، ولكن لأن هذا الموضوع سيجعلنا نخرج قليلاً عن الغرض الأساسي من هذا الكتاب فسوف أتعرض لجزء واحد فقط من تلك التفاصيل، وهو أن السيد "شينا" كان يستغل كل المناسبات دون أن يفوت واحدةً منها حيث كان يستغل قائمة بأسماء ألفين من زبائنه ليفحص تواريخ الميلاد الخاصة بهم وحفلات دخول المدارس وحفلات الزواج الخاصة بأبنائهم وبناتهم ليرسل برقيات التهنئة في كل مناسبة من تلك المناسبات، وإذا كانت هناك قائمة بألفين من الزبائن والعملاء فلو قام في اليوم الواحد مثلاً بزيارة عشرة منهم فسوف يستغرق منه ذلك مائتي يوم، ولن يعود الدور يمر على واحد منهم مرة أخرى إلا بعد سبعة

أشهر، ولأن عشرين أو ثلاثين بالمائة من هؤلاء العملاء يقومون بتبديل سياراتهم بين وقت وآخر فسوف تنشأ هنا الحاجة إلى البحث عن عملاء جدد، ومن هنا سنشعر بمدى استحالة متابعة كل واحد من هؤلاء العملاء، ولكن إذا لم يكن يضمن وجود عملاء يبدلون سياراتهم فلن يستطيع الاستمرار في بيع ستة وعشرون سيارة في الشهر الواحد بالمعدل الحالي المعروف لتجارة السيارات، إن السيد "شينا" بعد التحاقه بالعمل في هذه الشركة اخترع هذه الفكرة الفعالة التي بموجبها كان يستمر في إرسال برقيات التهنئة للعملاء.

ولكن لإحياء هذه الفكرة هناك تكلفة كبيرة , فلو حسبنا في اليوم الواحد عشرين أو ثلاثين برقية تهنئة فسوف نجد أن إرسال البرقيات يجب أن يستمر يوميًا , وحتى لو كانت تكلفة إرسال البرقية الواحدة رخيصة فإذا كانت المحصلة 700 أو 800 برقية شهريا فسوف تصبح التكلفة كبيرة، لقد كان في البداية ينفق من جيبه الخاص على تلك البرقيات، وكان مع زيادة تلك النفقات فإنه لم يستطع مواصلة الإنفاق من جيبه الشخصي واضطر لمطالبة شركته بتغطية تلك النفقات، لكن الشركة رفضت في بداية الأمر طلبه رفضا تامًا.

ولكن بعد التحاقه بالعمل في الشركة بأربع أو خمسة أعوام قام مرة أخرى بمطالبة الشركة بتغطية هذه النفقات بعد أن أصبح يسجل أفضل المبيعات بين

نظرائه من المندوبين الآخرين، وهنا وافقت الشركة أخيراً على تحمل كل نفقات البرقيات التي يرسلها.

ليس هذا فقط، بل إن السيد "شينا" استطاع أن يحصل حالياً على غرفة خاصة به داخل الشركة وأصبح له اثنتان من السكرتيرات يساعدنه في العمل بحيث إنني لم أسمع أبدا عن مندوب بيع سيارات مثله صار يتمتع بمثل هذه المميزات داخل شركته، وكان هذا نتيجة أن إنجازاته المستمرة وجهده الدءوب اللذان جعلاه يبيع أربعة أو خمسة أضعاف عدد السيارات التي يبيعها مندوب واحد بمفرده خلال ثلاثة عشر عاماً مما جعل الشركة تقتنع بمكافأته وإعطائه تلك المميزات.

وهكذا فإذا حدد المرء هدفه صار يعمل وينشط بكل طاقته متحليًا بالحماسة وبالإرادة، فسوف يتفتق ذهنه عن أفكار خلاقة متعددة وبالتالي يستطيع الحصول على دعم وتأييد الآخرين وبالتالي أيضاً سوف تتسع دائرة نشاطه ويكبر هدفه مع الأيام شيئًا فشيئًا بحيث تصير إمكانياته غير محدودة.. وهذا هو ما يمكننا الخروج به من تجربة السيد "شينا".

(3) الخطة وطريقة تنفيذها بوصلة التحرك والنشاط:

من أجل ألا تنتهي الجهود المخلصة هباءً:

إذا كانت الخطة صحيحة وطريقة التنفيذ صحيحة فحتمًا سيتحقق النجاح.

لقد أوضحت أكثر من مرة وحتى كتابة هذه السطور أنه لو حدد المرء هدفه بوضوح وأخرج طاقته الكامنة وانطلق للتحرك دون أن يضن بأي مجهود، فإنه ولاشك سوف يحقق النجاح، ومع هذا فإنني أعتقد أن هناك الكثيرين ممن يصيبهم اليأس عندما يظنون منذ البداية أن طاقاتهم محدودة وأن من يذوقون النجاح هم أناس لهم ظروفهم الخاصة.

بالتأكيد.. فسوف نجد في هذه الحياة أن هناك من يبذلون أقصى جهودهم ومع هذا لا يحققون نجاحا في نهاية الأمر، بل على العكس فإننا قد نجد حالات الانتهاء بالفشل رغم الجهود المضنية هي الأكثر على الساحة.

فترى ما هو السبب؟ أعتقد أن السبب يتلخص في وجود خلل في رسم الخطة أو طريقة التنفيذ بالرغم من وضوح الهدف.

على سبيل المثال فهناك أشخاص يبذلون جهودًا مضنية، ولكن لو كانت طريقتهم في رسم الخطة وطريقة التنفيذ يشوبها خطأ ما، فمهما بذلوا جهودهم

بإخلاص وتفانٍ فسوف تنتهي جهودهم هبـاءً، ويتجرعـون كئـوس الحسرة والندم، إن ذلك يشبه خـروج سـفينة للإبحـار في بحـر هـائج دون وجـو بوصـلة تحدد الاتجاهات، وعلى العكس فإذا قاد قبطان سفينة وسط بحـر هـائج فمهـما كان مجال الرؤية صعبًا فإن ذلك القبطان حتمًا سيتمكن من الوصـول إلى المينـاء الذي يقصده إذا كانت لديه بوصلة.. أي إنـه سـيتقدم في طريقـه في خـط ثابـت مطمئنًا طالما كانت الخطة واضحة وطريقة التنفيذ واضحة، كما إن الأمر سيكون سهلاً على ذلك القبطان أن يختار الخطة بشكل صحيح مع تحديد الطريقة سواء كان ذلك بتحديـد السرعة أو باسـتخدام الموتـور أو المجـداف أو الشراع بالقـدر الصحيح، أي إنه إذا كانـت الخطـة صـحيحة و طريقـة التنفيـذ صـحيحة، فمهـما كانت الرؤية سيئة فهو حتمًا سيستطيع الوصول إلى الميناء الذي يقصده.

إذا حدد المرء هدفه وكانت خطته صحيحة و طريقة التنفيـذ صـحيحة مـن أجـل الوصـول إلى ذلـك الهـدف، فسـوف يسـتطيع بـذل مجهـوده للتحـرك بـل ومضاعفة ذلك المجهود أضعافا مضاعفة بحيث يتمكن من تحقيـق مأربـه حتـى وإن كان يبدو في البداية مستحيلا.

مهما كان الهدف كبيراً، فإذا لم يكن هذا الهدف صحيحا فسوف يفشل المرء في الوصول إليه، ولذلك فإن طريقة التنفيذ من أجل الوصول إلى هذا

الهدف يجب أن تكون إيجابية تقود إلى الأمام تحتوى على الجرأة والاتزان في نفس الوقت، ويجب أن تكون منطقية للجميع ومحفزة للاستمرار في بذل الجهود، كما أن الخطة في مرحلة تنفيذها بالتحرك على أرض الواقع يجب أن يصاحبها مراعاة لكل الظروف والشروط المحيطة: من الأرضية التي يتحرك عليها الإنسان، والتفهم من المحيطين به، والانتباه الشديد لكل جزئية صغيرة تبدو أمام العين في الوقت الذي تبذل فيه كل الجهود المتاحة والممكنة.

أهمية الإستراتيجية (الخطة) وطريقة التنفيذ كما يتضح من مثال"القتال على حافة الخطر":

على سبيل المثال نفترض أنك وجدت نفسك مضطراً وحدك لمواجهة عشرة من الأعداء، في هذه الحالة ستجد أنه من الناحية الإستراتيجية يتعين عليك اختيار أقوى هؤلاء العشرة لمواجهته أولاً، سوف نجد في مسلسلات الساموراي (اسم المحارب الياباني القديم) التي اعتدنا رؤيتها ذلك الساموراي البطل نصير الحق يقاتل مجموعة من الأشرار ويقضي عليهم. وسوف نجد في مثل تلك المشاهد أن البطل يضع تركيزه على زعيم جماعة الأشرار ولا يشيح بناظريه عنه رغم تكالب صبيان ذلك الساموراي عليه ويستمر في مبارزتهم بهذا الوضع دون أن يحيد بأنظاره بعيدًا عن هدفه الرئيسي، فإذا قضي على رأس

المجموعة الشريرة فإن بقية الصبية يصابون بالرعب والاضطراب ويفرون هاربين في كل الاتجاهات، وهذه هي طريقة التنفيذ التي أقصدها، أي أن المرء في معركته يجب أن يركز على أقوى الخصوم والأعداء وأكثرهم خطورة ونفوذًا ويقوم بتوجيه الضربة إليه. وبهذا فإن كل رفاقه المحيطين به سوف يهربون من ساحة المعركة.

إن ما نقرأه في الصحف هذه الأيام عن "الصواريخ الذكية" لديها نفس النظرية والمبدأ. إن الصواريخ البالستية عابرة القارات تكون موجهة لكي تصيب العدو في قلبه، وإنها أسلحة مخيفة قد تحسم المعركة بضربة واحدة.

وبهذا الشكل فإن الإستراتيجية تتلخص في تلك الطريقة التي تؤدى إلى تحقيق الهدف المنشود بمعناه الواسع والشامل.

وفي مقابل هذا فإن طريقة التنفيذ هي التي تدفع الإستراتيجية دفعًا بشكل عملي وملموس، على سبيل المثال ففي حالة وجود فارق كبير في القوة بين المرء ونده، فيجب على المرء أن يقف أمامه وجهًا لوجه ويهاجمه من المقدمة، ذلك لأنه في حالة الهزيمة سوف يخسر المرء كل شيء، ولذلك فإنه في مثل هذه الحالة يجب أن يبدأ المرء بمواجهة الطرف الأضعف أولا. وبعد الإطاحة بالضعيف يكتسب المرء ثقة في نفسه، ثم يبدأ في اكتساب حلفاء له مع مرور الوقت

ويعمل على إضعاف عدوه، وفي نهاية الأمر يقوم بمواجهة أقوى الأعداء والعمل على طرحه أرضًا، وهذه هي طريقة التنفيذ. إن الصواريخ البالستية تمثل هذه النظرية.. أي القتال في مواضع محدودة ومحددة، فباستخدام صواريخ موجهة إلى مواقع إستراتيجية محددة قد لا تنتهي المعركة نهاية حاسمة.. لكنها لا يمكن الاستغناء عنها في سبيل ضرب العدو وإضعافه شيئًا فشيئًا وبالتدريج.

ومن أجل توضيح مدى أهميته الإستراتيجية وطريقة التنفيذ دعوني هنا أذكر لكم هذه الحكاية. إنها حكاية معركة "أوكيه هازاما" - أي معركة القتال على حافة الخطر والتي خاضها الحاكم العسكري الياباني الشهير "أودا نوبوناجا" منذ مئات السنين.

من أجل السيطرة على اليابان جاء القائد العسكري "إيماجاوا يوشى موتو" على رأس جيش جرار مكون من خمسة وعشرون ألف مقاتل وكان في طريقه لإسقاط قلعة مقاطعة إقطاعية "أواري" التي كان يحكمها "أودا نوبوناجا" والذي كانت قوته محدودة أمام ذلك الجيش الجرار، في ذلك الوقت كان "نوبوناجا" قد استطاع بالكاد السيطرة على هذه المقاطعة بقوة قوامها خمسة آلاف مقاتل فقط، وكانت هذه بمثابة فرصة سانحة لـ "يوشي موتو" لكسب الجولة الأخيرة في سبيل سيطرته على اليابان كلها بعد أن يسقط قلعة "أواري".

لكن هذه المعركة كانت بالنسبة لـ "نوبوناجا" طريق يؤدي إلى الموت أو إلى الحياة، أو بمعنى آخر فإن مصير مقاطعة "أواري" كان مرهونا بهذه المعركة.

من ناحية الكم فقد كانت القوة التابعة "أيماجاوا" تتكون من خمسة وعشرون ألف مقاتل والقوى التابعة لـ "نوبو ناجا" تتكون من 5 آلاف مقاتل.. أي أنه لم يكن هناك مجال للمقارنة بين القوتين وكان يبدو من ظاهر الأمور أن "نوبو ناجا" ليست لديه فرصة للانتصار، ومن ناحية "نوبوناجا" فقد كان يدرك جيدًا أنه لو اصطدم وجها لوجه بالجيش المهاجم فسوف يهلك لا محالة. وهنا فمن أجل الوصول إلى الهدف الأساسي الملح وهو البقاء على قيد الحياة بأي ثمن، فلم يكن أمام "نوبوناجا" سوى الوصول بسرعة إلى القائد "إيماجاوا" وقطع رأسه قبل أي واحد من أتباعه، وقد وضع "نوبو ناجا" هذا الهدف في صدره ولم يبلغ به أحدًا.. أي أن خطته كانت تعتمد على إستراتيجية اقتحام نقطة واحدة معينة، ثم أطلق واحدًا من رجاله ليتسلل إلى معسكر جيش الأعداء قبل أن يقتربوا من المقاطعة، وقد تلقى "نوبوناجا" معلومة تقول أن قوات "إيماجاوا" تأخذ راحة في منطقة اسمها "أوكيه هازاما" على مشارف المقاطعة.

وقـد أدرك "نوبوناجـا" بفطنتـه إنـه إذا عسـكرت تلـك القـوات في منطقـة "أوكيه هازاما" الضيقة المحاطة بالجبال من كل جانـب فلـن تسـع تلـك المنطقـة الضيقة سوى ألف مقاتل فقط من ضمن الخمسة وعشرين ألفا، فقرر على الفور مهاجمة ذلك المعسكر الضيق الذي لاشـك أن يكـون "إيماجـاوا" نفسـه موجـودًا بداخله , ثم قام "نوبوناجا" على رأس قوة من ألفي مقاتـل بالتوجـه إلى الهـدف المحدد.

ولأن "إيماجاوا يـوشى موتـو" كـان يخطـط للمـرور خـلال "أوكيـه هازامـا" واختراق سهل "أواري" والقضاء على "نوبو ناجا" وقواته بضربة واحدة، فقد قـرر أخذ راحة خلال الليل يأكل خلالها جنوده ملء بطونهم، وعلى الطرف الآخر فقد ارتقى "نوبو ناجا" بقوته هضبة متوسطة الارتفاع بحيث صار يرى تحته معسكر الأعداء ثم اندفع مرة واحدة بجنوده هابطًـا ذلـك التـل كالسـيل العـارم قاصـدًا "إيماجـاوا" بقوتـه الصـغيرة، وكانـت النتيجـة أن حقـق "نوبوناجـا" انتصـاراً ظـل يتحاكى به التاريخ حتى اليوم، لقد فوجئ "إيماجاوا" بتلك الغـارة السـاحقة التـي لم يكن يتوقعها على الإطلاق فانهزم من تلك القوة الصغيرة، رغم أنه كان يتفاخر بجيشه الجرار.

ومن هذا النموذج نستطيع أن نستنتج أن "نوبو ناجا" بقوته الصغيرة قام أولاً بمهاجمة معسكر الأعداء كإستراتيجية وفكر في استهداف نقطة واحدة وضربها وهو القائد "إيماجاوا" نفسه، ولكي يجسد هذه الإستراتيجية فقد استغل طبيعة الأرض الضيقة بمنطقة "أوكيه هازاما" المحاطة بالجبال ورصد عنصر الاسترخاء الذي كانت عليه قوات الأعداء.. وهو العنصر الذي ليس له علاقة بالفارق الكمي في عدد القوتين وغامر بالحياة وواجه المعركة، أي أن "نوبوناجا" قد استغل العناصر الإستراتيجية الثلاثة أفضل استخدام، وهى عنصر الوقت غير المتوقع، وعنصر طبيعة الأرض، وعنصر المحيطين من حوله من الرجال حيث خدمته تلك العناصر على أكمل وجه، ولو لم يكن قد استخدم هذه الخطة وترك جيش الأعداء الجرار هذا يخترق سهل "أوارى" ويهاجمه من المواجهة لكان ولا شك قد مني بهزيمة فادحة بسبب ذلك الفارق الهائل في عدد المقاتلين، وقد نستطيع أن نقول هنا:إن هذا المثال من أفضل الأمثلة التي تدلنا على أهمية الإستراتيجية وطريقة التنفيذ من أجل الوصول إلى تحقيق الهدف المنشود.

إستراتيجيتي (خطتي) من أجل إصلاح منظومة الرعاية الطبية في اليابان:

في حالتي أنا.. فقد كان لدى هدف واضح منذ البداية وهو تحسين أوضاع الرعاية الطبية في جزيرة "توكونوشيما" - مسقط رأسي - وإقامة مستشفى علاجي شامل على أرضها، ومن أجل هذا فقد كانا لزامًا علىّ أن أقوم بإرسال عشرين طبيبًا إلى تلك الجزيرة.. لكن لسان الحال كان يقول إن الأطباء يحجمون عن الذهاب إلى القرى والجزر البعيدة النائية..

وهنا فقد كانت الخطة التي وضعتها تتخلص في بناء عدد كبير من المستشفيات في المدن الكبيرة حيث يسهل تجميع عدد كبير من الأطباء وبذلك يمكن الحصول على دعم ومعاونة مئات بل وآلاف الأطباء. فبعد قضاء ثلاث سنوات من الخدمة في مستشفيات المدن الكبرى أقوم بإرسال بعض الأطباء بالتناوب إلى قراهم وجزرهم البعيدة النائية كل منهم لمدة سنة كاملة. وبعد مرور السنة يعود هؤلاء الأطباء إلى أماكن عملهم الأصلية ليذهب غيرهم بدلاً منهم حتى تكتمل حلقة كاملة من التناوب.

وبهذا نستطيع الحصول على نتائج جيدة من الرعاية الطبية في المدن الكبرى وفي القرى والجزر النائية على حد سواء. وهذه هي إستراتيجيتي.

إن خطتي كانت تقوم على بناء مستشفيات في محافظة أوساكا ثم في جـزر أوكيناوا وفي محافظـة فوكوأوكـا وفي محافظـة كيووتـو وفي مدينـة "تشيجاسـاكي" ومدينة "ياماتو" بعدد تسع مستشفيات ثم الانطلاق إلى جميـع أنــحاء اليابـان. وإذا أردنا تحقيق رعاية طبية جيدة فيجب أن يكون حجم استيعاب المستشـفى الواحد حوالي ثلاثمائة سرير، ولأن الأساس هو إنشاء مستشفى في حـدود القـدرة المتاحة، فمن ناحيـة الإسـتراتيجية بـدأت أولاً بمستشـفى "توكـودا" الـذي يتسـع لثمانين سريرًا. كما أن الأمر لا يقتصر على مجرد إنشاء المستشـفيات، فمـن أجـل الحصول عـلى دعـم مـن الكثـيرين مـن الأطبـاء وأطقـم التمـريض، بالإضـافة إلى الحصول على تأييد ودعم المواطنين فقد كان من المفروض أن يكـون تحـركي عـلى أساس من المنطق الصحيح، ولذلك فقد سعيت في سـبيل تحقيـق نظريـة العـلاج الإسعافي المفتوح أربعة وعشرين ساعة في اليـوم طـول العـام دون راحـة، وعـدم قبول أية هدايا من المرضى، الخ...

لقد وضعت هدفًا لي يتلخص في إنشاء مستشـفى شـامل عـلى أرض جزيـرة "توكونوشيما"، ولكنني أثناء قيامي بإنشاء المستشفيات في أوساكا وغيرهـا تطـور هدفي ليصبح هدفًا أكبر وهو أن أغير أنـا بنفسي- منظومـة الرعايـة الطبيـة عـلى مستوى القطر الياباني كله... وهكذا أصبحت أفكر في خططي على أساس هذا

الهدف الكبير وهو تغيير الوضع القائم في المنظومة العلاجية، على سبيل المثال.. فمن أجل إنشاء مستشفيات في محافظة هيروشيما وفي محافظة "شيزو أوكا" فإذا بدأت بمحافظات بعيدة أخرى مثل أوكيناوا وكاجوشيما فقد يشعر الكثيرون بالقلق والاستغراب، إذا قلت مثلا إنني جئت من طوكيو لبناء المستشفيات فسوف يشعر الناس بالاطمئنان ولسان حالهم يقول: "إذا كنت قد جئت من العاصمة طوكيو فنحن نطمئن إليك"! باختصار فإنه في حالة محاولة تغيير الوضع القائم في اليابان من ناحية الرعاية الطبية.. فمن الناحية الإستراتيجية فإن البدء بإنشاء مستشفيات في طوكيو التي هى محور اليابان ثم الانتقال بعد ذلك شيئًا فشيئًا إلى الأقاليم فسيكون الوضع مقبولاً ومنطقياً من وجهة النظر العامة.

أيضًا لتحسين الرعاية الطبية في جزيرة "كيووشو" غرب اليابان فيحب أن يقتنع أهل كيووشو بذلك، ولكي يقتنع أهل كيووشو بذلك فيجب أن نبدأ بإنشاء المستشفيات بالتدريج أولاً من مدينة فوكووكا أكبر مدن جزيرة كيووشو ثم إنشاء المستشفيات بعد ذلك إلى باقي محافظات هذه الجزيرة. ولهذا فإستراتيجية تحسين أوضاع منظومة العلاج الطبي في اليابان، يجب البدء بسد الثغرات في منطقة "كانتوو" التي تمثل قلب اليابان وتحديدًا في العاصمة طوكيو، ومن أجل ممارسة الرعاية الطبية في جزيرة هوكايدو أقصى شمال اليابان

يجب البدء بمدينة "سابورو" محور تلك الجزيرة.

وإذا كان الأمر يخص منطقة "تووهوكو" في شمال شرق اليابان فالمنطقي هو البدء بمدينة "سينداي" وفوق ذلك القيام تباعا ببناء المستشفيات في مدن اليابان الرئيسية الأخرى مثل "ناجويا" و"كيووتو" و"أوساكا" و"فوكووكا". أي المدن السبع الكبيرة التي كانت بها السبع جامعات الإمبراطورية القديمة، ويلي ذلك بناء المستشفيات في عواصم المحافظات الأخرى ثم عمل فروع في القرى والجزر النائية.

لقد ذكرت سالفاً أن أساس الخطة هو التحرك إلى الأمام دائمًا دون توقف وأن تكون الخطة مقنعة بالضرورة وسهلة الفهم ومحفزة للهمم تحتوي على الجرأة الإيجابية مع عدم التخلي عن الثبات ورباطة الجأش.

إستراتيجيتي (خطتي) لنشر الرعاية الطبية الجيدة في اليابان والعالم كله:

بالمناسبة.. كيف كانت نتائج خطتي التي وصفتها لتغيير وضع منظومة الرعاية الطبية باليابان؟

وطبقًا للخطة التي وضعتها فقط كان من الأفضل البدء ببناء المستشفيات في منطقة "كانتوو" التي تشكل قلب اليابان، ولكن لأنني تخرجت في جامعة أوساكا وأسكن في مدينة أوساكا فقد قمت بإنشاء أربعة مستشفيات في محافظة

أوساكا وهى مستشفى توكودا في مدينة أوساكا (80 سريرًا) ومستشفى نوزاكي (200 سرير) ومستشفى كيشي وادا (300 سرير) ومستشفى ياوو (400 سرير) وقررت بعد ذلك الانطلاق إلى منطقة "كانتوو" بدءًا من العاصمة طوكيو.

كما أنني قمت بإنشاء المستشفيات تباعاً بحرصٍ مبتعدًا عن المغامرة بطريقة "حرب العصابات" حيث تركت العاصمة طوكيو كآخر مكان أغامر فيه بإنشاء مستشفى، فأقمت مستشفيات في أوكيناوا (سعة 600 سرير) وفوكو وكا (سعة 500 سرير) وكيووتو (سعة 600 سرير) وتشيجاساكي (سعة 500 سرير) وياماتو (سعة 300 سرير) بحيث أبدأ من أماكن بعيدة وأقترب شيئًا فشيئًا من القلب حيث العاصمة طوكيو، وبناءً على التجارب التي خضتها حتى الآن وعلى إرادتي وتصميمي فإنني أعتزم أن أقيم مستشفيات جديدة في "تشيبا" و "سايتاما" و "كاناجاوا" و"طوكيو"، وبعد ذلك أتجه إلى "سابورو" و "سينداي" و "ناجويا". وبعد ذلك أنتقل إلى كل عاصمة من عواصم المحافظات وفي النهاية أنشئ فروعا في القرى والجزر النائية.. أي أنني بعد الانتهاء من بناء المستشفيات في منطقة "كانتوو" (شرق اليابان) تصبح خطة الانتشار بعد ذلك موحدة وواضحة المعالم وحالياً أصبحت أرفع شعارًا قد يبدو مجنوناً في ظاهره وهو وضع هدفي النهائي ليكون إصلاح أوضاع

الرعاية الطبية ليس على مستوى اليابان فحسب بل على مستوى العالم كله... ومن أجل هذا فترى ما هي الإستراتيجية (الخطة) المفروض التحرك بها على مستوى العالم!

الخطة هدفها إنشاء مستشفى في قلب العالم.. أي في الولايات المتحدة الأمريكية! إن السبب في تفكيري بهذه الطريقة هو تلك النقطة السلبية أو العقدة الموجودة لدى دول مثل جنوب شرق آسيا أو الدول النامية بوجه عام، بحيث إذا ذهبت اليابان إلى تلك الدول تخبرها أنها تنوى إنشاء مستشفيات على أراضيها فسوف تتوجس تلك الدول خيفةً من نية اليابان وتقول: ها هو الوحش الاقتصادي يأتي إلينا"! ولأن شركات يابانية كثيرة تمادت في مسألة التربح أثناء انتشارها بدول العالم الثالث فإذا ظهر اليابانيون مرة أخرى فسوف ينظر إليهم بعين الشك والريبة، أما إذا نجحت في إنشاء مستشفيات بأمريكا واستطعت الحصول على شهادات تقدير وشهادات شكر على الرعاية الطبية التي سوف أقدمها فسوف يقتنع بسهولة الرفاق الآخرون من الدول النامية ويطلبون منى الذهاب إليهم، وإذا حدث وجاءت لي طلبات من الصين أو من دول الاتحاد السوفيتي القديم، فسأقدم لهم ما أستطيعه من عون ومساعده. ومن هنا أقوم بإنشاء مستشفى واحد في كل دولة نامية، وفي المستقبل أطور تلك المستشفيات لتصبح في النهاية مستشفيات جامعية أرى من خلالها كوادر واعدة

لأطباء شباب يقومون فيما بعد بالانتشار في قراهم وجزرهم النائية لتولي مسؤولية الرعاية الطبية هناك، وبهذا يتحقق في النهاية تغيير منظومة الرعاية الطبية في العالم كله وهذه هي إستراتيجيتي.

أما بالنسبة لطريقة تنفيذ خطتي في نشر الرعاية الطبية الجيدة في العالم طالما هدفي الوصول إلى أمريكا وإنشاء مستشفيات بها فيجب عليَّ أولاً أن أحصل على سمعة طيبة داخل اليابان بأنني استطعت فعلا تحقيق معادلة الرعاية الطبية المثالية، ولهذا السبب فأولاً من أجل تغيير وضع الرعاية الطبية في اليابان يجب أن أقيم المستشفيات في طول اليابان وعرضها.

تجربة دخول الامتحان التي حددت فلسفتي في الحياة:

هكذا حددت هدفي وأقمت خطتي بشكل مرحلي لتحسين أوضاع منظومة العلاج الطبي بدءًا من جزيرة توكونوشيما ومرورًا باليابان ثم على مستوى العالم كله وبذلت كل طاقتي في التحرك والعمل، لكن بالنسبة لي شخصيًا فإن أصعب وأقسى هدف حملت على عاتقي تنفيذه كان دخولي كلية طب جامعة أوساكا لكي أصبح بعد ذلك طبيبًا، في اتجاه هذا الهدف وضعت خطة معينة.

كانت - حين وضعت هدفي الواضح المعالم لرغبتي في دخول كلية طب جامعة أوساكا - عدم الاعتماد على وجودي في مدرسة جزيرتي "توكونوشيما" الثانوية.. حيث إنه لم يحدث أن نجح أحدًا من خريجي تلك المدرسة في اختبارات دخول أي من كليات الطب في الجامعات الحكومية اليابانية. نعم.. كانت إستراتيجيتي أن أحاول – على الأقل – أن أنتقل إلى مدرسة ثانوية تكون نتائجها السابقة مبشرة بدخول مثل هذه الجامعات الصعبة. وهنا.. ترى ما هي الخطة التي رسمتها لنفسي؟.

حين كنت في رحلة علاج في محافظة أوساكا تأكدت من إمكانية التحويل إلى مدرستين من مدارس أوساكا، وبعد أن رجعت إلى جزيرتي في شهر سبتمبر (أيلول) لم أسترح يومًا واحدًا حتى في أيام السبت والأحد والعطلات الرسمية ولم أشترك في النشاطات المدرسية أو الأيام الرياضية بالمدرسة وشغلت نفسي في التحصيل والاستذكار استعدادًا لدخول امتحان التحويل إلى مدرسة في أوساكا... كانت هذه هي إستراتيجيتي.

وحين انتقلت إلى مدرسة "إيماميا" في أوساكا، فرغم أنني تعطلت عامًا كاملاً حتى استطعت الالتحاق بتلك المدرسة، فقد كان ترتيبي هو رقم **161** من ضمن **450** طالباً وذلك في أول اختبار للقدرات، لقد راودني وقتها شعورٌ

قوى بالإحباط.. لكنى وجدت أن هذا الشعور لـن يفيـدني بشيء، وطالما كان هدفي هو دخول كلية طب جامعة أوساكا فمجرد وقوفي هكذا مكتوف الأيدي سوف يزيد شعوري بالإحباط فحسب... وهنا بدأت التفكير في خطة من أجل دخول تلك الكلية، ومع ذلك فالأمر كان بسيطًا وليس معقدًا، حيث كان عليَّ أن أتقدم في الترتيب بين أقراني في المدرسة حتى يسمح لي بالتقدم لامتحان دخول كلية الطب عن طريق زيادة جرعة المجهود في الدراسة والتحصيل، ولكنني بعد دخولي عدة اختبارات لتحديد قدراتي لم استطع رفع قدراتي في فترة قصيرة كما كنت انشد، فبهذه الاختبارات فقط لم استطع أن أحصل على الدفعة الكافية للدراسة والتحصيل.

وهنا فإن الإستراتيجية التي رسمتها هي التركيز على اختبار نصف العام واختبار نهاية الفصل الدراسي اللذان يمكن الاستعداد لهما في فترة قصيرة ويساعداني في أن أرفع من مستوى درجاتي وأصبح الأول على الفصل، بدلا من أن أشغل نفسي باختبارات القدرات، كان هدفي أن أصبح الأول على فصلى، لم أكن أمانع أن أصبح مثل الحشرة التي تجمع النقاط، فلو حافظت على نهج الحفاظ على ترتيب الأول في الفصل خلال الامتحانات الدراسية الرسمية على امتداد السنوات الثلاث فقد أستطيع رفع المستوى إلى القدر الذي أنشده.

في إجـازة الربيـع قـررت الدراسـة والتحصـيل اسـتعدادا لاختبـارات السـنة الدراسية الجديدة المقبلة.. امتحان الفصل الـدراسي الأول ثـم امتحـان الفصـل الدراسي الثاني، وقررت التركيز على مـذاكرة المـواد التـي تتطلـب سـاعات طويلـة مثل اللغة الإنجليزية والرياضيات، وهكذا أصـبحت في غايـة الجديـة وأنـا أبـذل جهدي في التحضـير لتلـك الامتحانـات حتـى يصـبح ترتيبـي الأول عـلى الدفعـة، حدث نفس الشيء في إجازة الصيف حيث بذلت أقصى جهودي في سبيل القراءة والتحصيل استعداداً لامتحانات منتصف الفصل الدراسي ونهاية الفصل الـدراسي القادم في الشتاء والربيع، أما في إجـازة الشـتاء فكنـت أسـتذكر المـواد اسـتعدادًا لثلاث امتحانات مقبلة، وبهذه الطريقـة أصـبحت أسـتذكر الـدروس يوميًـا دون انقطاع حتى في إجازات أعياد رأس السـنة، وكنـت أسـتيقظ في السادسـة والربـع صباحًا لأبدأ الدراسة والتحصيل منذ تلك الساعة المبكرة - فلم يكن أمامي سوى أن أفعل هذا.

خطة "الأكل بسرعة" و "قضاء الحاجة بسرعة" و "رعشة الفقير":

عندما تَحدَّد في عقلي هدفي المنشود في دخـول كليـة طـب جامعـة أوسـاكا، قـررت أن أتغلـب عـلى جميـع المنافسـين مـن زمـلائي في الفصـل مـن المتقـدمين لامتحانات دخول الجامعات الحكومية، فقمت على هذا الأساس بالتفكير في

الخطة التالية، وكان السبب في التفكير في الإستراتيجية التالية هو أن قدرتي وقتها كطالب في مدرسة تُصنف على أنها في المستوى الثاني، لم تكن تعطيني الفرصة لتحقيق ما أريد.

لقد قررت أن أخفض عدد ساعات النوم إلى ست ساعات فقط في اليوم كي أستطيع حشد طاقتي كلها في الاستذكار وبذلك يتبقى لي ثماني عشرة ساعة في اليوم، لقد قررت أن أستفيد أكبر استفادة من تلك الساعات الثمانية عشرة، فلم يكن الوضع يسمح بتضييع دقيقة أو ثانية هباءً، لقد قررت أولا ألا تستغرق وجبة الأكل الواحدة ثلاث دقائق!.. أي "الأكل بسرعة". أحسست أيضا أن الوقت الذي أقضيه بالمرحاض كان طويلاً.. كان علي أن أقضي حاجتي في المرحاض - بما فيها التبرز - لمدة دقيقتين فقط في المرة الواحدة، إن هذا ما أسميه "قضاء الحاجة بسرعة"، وقررت أن يكون التبول سريعًا جدًا بحيث لا أدخل المرحاض إلا وأنا على شفا الإخراج فأفك أزرار المنطال وأخرج البول وأنا أتحرك! لقد دخلت الحمام للاستحمام مرة واحدة كل عشرة أيام! فإنني لم أسمع عن حالة وفاة لشخص لم يدخل الحمام للاستحمام لا في الماضي ولا في الحاضر ولا في الشرق ولا في الغرب.

وهكذا استطعت أن أوفر ثمانية عشر ساعة يوميا أجلس فيها أمـام مكتبـي للاسـتذكار ومـع هـذا فقـد بقيـت أشـعر أن هـذا الوقـت لـيس كـافٍ للدراسـة والتحصـيل، وهنـا انتبهـت إلى أيـام السـبت والأحـد وأيـام العطـلات الرسـمية. فالطلاب الآخرون مهما كانوا يجتهدون في دراستهم وتحصيلهم فإنهم حـين تحـل عليهم أيام الإجازات يصيبهم نوع من الاسترخاء ويضيعون سـاعات مـن وقـتهم، وهنا وجدت الفرصة في استغلال تلك السـويعات بشـكل إيجـابي حتـى أسـتطيع تخطيهم وهم غافلون!.

على سبيل المثال.. خذ عندك الأيام الثلاثة لعيد رأس السنة. فحتى الطـلاب الآخرون الذين يستعدون لامتحانات دخول الجامعـة مـثلي ويدرسـون في اليـوم الواحد ستة عشر ساعة فهم يقللون ساعات دراستهم إلى عشر سـاعات في اليـوم أما أنا فإذا حافظت على نفس معدلي بحيث أدرس ستة عشرـ سـاعة عـلى الأقـل في اليوم الواحد فبهذا أتميز عنهم بمقدار اثني عشر ساعة خلال الثلاثة أيام تلك!.

ولأننـي شـعرت أننـي في وضـع أفضـل مـن زمـلائي بفـارق ذلـك الوقـت في التحصيل فقد اكتسبت ثقة أكثر بالنفس.

فرصة تجاوز الآخرين تكمن في وقوعهم في حالة استرخاء:

لقد ضاعفت مجهودي في الدراسة والتحصيل خصوصا في أيام السبت والأحد والعطلات الرسمية، لكني كنت أشعر كثيراً بالنعاس بسبب طول الفترة التي أجلس فيها أمام المكتب دون استقطاع وقت للراحة حيث كنت أدرس في اليوم الواحد أكثر من ستة عشر ساعة، وحدث أنني استيقظت عدة مرات في أنصاف الليالي لأجد نفسي جالساً أمام المكتب اسند رأسي على سطحه ولعابي السائل يبلل الكتب، وهنا بدأت التفكير لإيجاد حل لهذه الظاهرة، وكان يجب عليّ أن أجد طريقة أتغلب بها على هذا الإرهاق الذي يؤدى بي إلى النعاس، إنني لم أجد نتيجة إيجابية تذكر حتى لو عضضت شفتاي أو غرست سن القلم الرصاص في يدي، وما يخص هذه الجزئية كنت أتحدث عنه في محاضراتي العامة قائلا: وقتها كنت أتردد على مكتبة "ناكانوشيما" في مدينة أوساكا وأستمر في القراءة والتحصيل هناك حتى التاسعة مساءً، وكنت حين أستطلع حال من هم حولي من الجالسين في المكتبة حتى ذلك الوقت المتأخر كنت أجد ثلاثة، أو أربعة فقط من ضمن مائة شخص يركزون في القراءة والتحصيل بجد ومثابرة، وقد لاحظت أن هؤلاء القلة من الجادين، يهزون أرجلهم في حركة عصبية وهم يركزون في القراءة، وقررت أن أقلدهم، فمع

هذه الحركة يهتز الرأس وتهتـز الأذرع أيضًـا باسـتمرار.. أيهـا السـادة... إن حركة هز الأرجل هذه باستمرار أثناء الجلوس (رعشة الفقـير) هـي جـد صـعبة، فإذا ركز المرء في هز ساقيه فإن الأيـادي تفقـد تركيزهـا، وإذا ركـز المـرء في حركـة يديه فسوف تتوقف الساقان عن الاهتزاز، لكن رعشة الفقـير هـذه هـي أفضـل على أي حال من النعاس والنوم على المكتب.

وحين كنـت أشرع في الـدخول في النعـاس كنـت اجتهـد كي أهـز سـاقاي كي أنتبه، ومع مرور شهر وشهرين وثلاثة أشهر، أصبحت اعتاد تدريجياً عـلى حركـة رعشة الفقير هذه حيث أصبحت تحدث معي تلقائيا دون تعمد.

لقد تجاوز الأمر مرحلة التعود على رعشة الفقير هذه بحيث أصـبح هنـاك تناغم في الحركة بين اهتزاز ساقاي وحركة اليدين، ومـن هنـا اسـتطعت الوصـول إلى منظومة متوازنة للدراسة والتحصيل. إنني اعتقد أن "الأكل بسرعة", "قضـاء الحاجة بسرعة" و "رعشة الفقير" قد أصبحت بالنسـبة لي بمثابـة الأسـس الثلاثـة لحياتي".

تغير الإستراتيجية (الخطة) لتلاءم التفاعل مع التغيرات الطارئة:

إن الناقد الاقتصادي "تاكيمورا كين أيتشى" معروف بفصاحة لسانه ورشاقة قلمه، وأعتقد أن أي أحد يؤمن بأن هذا الرجل فلته عصره لتعدد

ملكاته وقدراته، كما أنه يحب وطنه من كل قلبه، ولذلك فهو يشير إلى مواطن المشاكل الأساسية دون خوف أو تردد على الهواء في برامج الراديو أو التلفاز، ومن هذا المنطلق فقد أصبح معروفا بلقب "البطل القومي لذبذبات الإرسال"، وذات يوم حين التقيت به واستمعت إلى كلامه فاجأني بقوله: "يبدو أن بعضهم يطلق عليَّ لقب "البطل القومي لذبذبات الإرسال" وإنني اعتقد أنك أيضا يا دكتور توكودا من ذلك النوع من الرجال المخلصين في حب وطنهم والغيرة عليه، ولذلك فإنني اعتقد بحق أنك تستحق لقب البطل القومي للرعاية الطبية". إن مهمة الأطباء هي علاج أمراض الناس، لكن العمل بالنسبة للنقاد هو نقد المجتمع وتحليل ظواهره وتصحيح المسارات الخاطئة للمجتمع وتوجيه الناس إلى المسارات الصحيحة، ومن هنا.. فترى ما هي الشروط الكافية المطلوبة من أجل توجيه عامة الناس؟ أعتقد أن الشروط المطلوبة هنا من أهمها اكتساب تأييد عامة الناس، إن وسائل الإعلام تطلق على السيد "تاكيمورا" لقب "وحش ذبذبات الإرسال"، أما السيد "تاكيمورا" نفسه فيطلق على نفسه لقب "إنسان التلفاز" أي أن وسيلة السيد "تاكيمورا" في اكتساب تأييد الناس له هي تسخير ذاته ليكون "إنسان التلفاز" واستغلاله لوسائل الإعلام المرسلة عبر الأثير بكل طاقاته الممكنة، وأعتقد أن هذا هو السبب الذي أوصله إلى تلك الدرجة من الشعبية في وقتنا هذا.

بالطبع إن ما اقصده بالحديث هنا ليس تحديدا السيد "تاكيمورا" وإنما أسلوب السيد "تاكيمور " في الحياة، حيث استغل عصر التلفاز أفضل استغلال من أجل أن يوصل آراءه ونظرياته إلى عامة الناس، وأريد هنا أن أوجه الناس إلى التعلم منه والاقتداء به كاستغلال إيجابي فعّال.

إن الخطة يجب أن تتحلى بالقدرة على التغيير طبقًا لظروف كل جيل وكل عصر، بل إنه إذا لم يستطع المرء أن يغير نفسه طبقًا للظروف، فسوف يكون من الصعب عليه أن ينجح وينتصر في سعيه نحو تحقيق أهدافه، في نفس الوقت فإن القدرة على الطواعية وعلى تغيير الخطط في الحالات الطارئة من عدمها تعتمد على العمل الدؤوب، وإن ذلك هو الطريق الوحيد لاكتساب القدرة على التفاعل والتطبيق.

وهكذا فإن الخطة يلزم معها التغير في التطبيق حسب التوقيت والمكان والشخص الذي يتم التعامل معه، ومع ذلك فيجب على الإنسان ألا يغير إستراتيجيته الأساسية، فعندما يضع المرء نصب عينيه هدفه البعيد في تغيير المنظومة الحالية للرعاية الطبية في اليابان وفي العالم كله، فيجب عليه وضع خطة قوية راسخة كأساس له وليس أمامه سوى أن يسخر كل السبل لكي يصل إلى هدفه النهائي.

الفصل الثالث

الاستعداد النفسي يغير مجرى الحياة

لماذا ينجح الأشخاص على الرغم من ضعف قدراتهم؟

(1) الاستعداد النفسي و الوضع الجسماني والتوازن

المسار الصحيح الذي يجب أن نوجه دفة " العمل الدؤوب " نحوه

لماذا يفشل الأشخاص على الرغم من امتلاكهم القدرات والقوة على العمل؟

الشيء الضروري الذي يجب توافره من أجل تحقيق الأهداف هو الاستعداد النفسي السليم واتخاذ الوضع الجسماني الصحيح والتوازن (الرتم)، ثم القيام بالعمل الدءوب دون كلل أو ملل.

وكما سبق أن ذكرت وكررت مرات عديدة، ليس ثمة علاقة تذكر بين امتلاك القدرات والذكاء من عدمه وبين القدرة على تحقيق الأهداف الكبرى، فأهم شيء يجب توافره هو الإيمان بالقدرة على النجاح إن تمت المحاولة والقيام بالعمل الدؤوب دون كلل أو ملل.

ولكن على الرغم من ذلك فالإنسان ضعيف، إنه يكتئب ويطيل التفكير إذا اصطدم بأية عقبات، وكلما كبر الهدف الذي يرمى إليه كلما فكر في الهروب عندئذ، أو عذبته مشاعر الإحباط والفشل أو سحقته خيبة الأمل واليأس، ولذلك فإن وجود ما يدعم الإيمان والعمل من الجذور والأساس أي وجود القوة المعنوية لها أهمية كبيرة هنا.

إذًا فما هو الشيء الذي يمنحنا هذه القوة المعنوية؟ إذا نظرنا للعناصر أو العوامل التي تدعم الإيمان والعمل فأهمها في رأيي هو الاستعداد النفسي- السليم تجاه الهدف الذي نرمى إليه، وبعبارة أخرى إذا كان الهدف الذي نرمى إليه نابعاً من مقاصد خبيثة تتعمد إلحاق الأذى بالآخرين أو أهواء شخصية دنيئة فمهما كان هناك إيمان وعمل يدعمان هذا الهدف إلا أنه من المستحيل تماماً ضمان استمرار تعاون الآخرين معنا، وهو الذي يعتبر الأمر الحيوي الأكثر أهمية من أجل تحقيق هدفنا، وهكذا سنفشل لا محالة، أيضاً إن لم يوجد إيمان بصحة الهدف فإذا واجهتنا ظروف غير مواتية أو حظ عاثر فسيكون من الصعب إبداء القوة المعنوية الكافية للتغلب عليها سواء كانت هذه القوة المعنوية هي قوة الإرادة أو القدرة على التحمل أو ضبط النفس.

إن أهم عنصر ضروري عند تنفيذ عمل ما هـو هـذا (الاسـتعداد النفسي)، ودائماً ما أفسر كيفية تحقيق الأهداف بالمعادلة التالية:

تحقيق الأهداف = الاستعداد النفسي × قوة العمل × القدرات

وتوجد اختلافات كبيرة بين الأشخاص مـن حيـث مـا يمتلكونـه مـن قـدرات وقوة على العمل، ويمكن أن نعبر عن الاختلاف بين الأشـخاص في كـلا العنصريـن رقمياً أو بنسبة مئوية ابتداءً من الصفر حتى 100%، وفي المقابل إذا تساءلنا عـن كيفية التعبير عن (الاستعداد النفسي) فالإجابة هي موجب أو سالب فقط.

وبعبارة أخرى إذا استطاع الشخص إبراز أقصى ما يمتلكه من قـدرات وقـوة على العمل فستكون المعادلة كالتالي:

10000 =100×100

أمـا لـكي نعـرف مـا إذا كـان الاسـتعداد الـنفس صـحيحاً أم خطـأ فمعامـل الارتباط بهذه الأرقام سيصبح موجباً أو سالباً وستكون النتيجة مختلفة تماماً بـين الحالتين بمقدار 180 درجة.

المزايا التي نحصل عليها من الدوافع العفيفة السامية:

على سبيل المثال حينما كنت تلميذاً في المرحلة الابتدائية توفي أخي الأصغر دون أن نتمكن من إيجاد طبيب يسعفه، وكان حزني ولوعتي لفراقه شديدين، ولا يمكن وصفهما، ولذلك فقد عزمت على أن أصبح طبيباً في المستقبل وأقسمت وعاهدت نفسي على أن أكون ذلك "الطبيب الذي يعالج كل الناس بلا تفرقة أو استثناء حتى لو كانوا من أبناء المزارعين البسطاء وذلك في أي زمان ومكان "، أي أن الحافز الذي دفعني لأن أصبح طبيباً قد لعب دوراً حاسماً في حياتي، وفوق ذلك فهو يرتبط ارتباطاً مباشراً بالسياسة الأساسية التي تنتهجها مستشفيات مجموعة توكوشوكاي أي فتح أبواب المستشفى أمام المرضى بلا أجازات طوال العام لمدة أربعة وعشرون ساعة في اليوم، وعدم قبول أية هدايا من المرضى على الإطلاق.

من المؤكد إنني كإنسان ضعيف فيمكن أن أستسلم للمغريات المختلفة حتى في الوقت الحالي، مثل رغبتي في الحصول على الأجازات المتاحة للناس الآخرين طوال العام، ورغبتي في أن يقتصر الكشف على المرضى في أوقات النهار فقط والاستراحة في الليل، ورغبتي في الكشف على المرضى لا حسب دورهم في الانتظار بل حسب مقدار الهدايا التي يقدمونها لي، ولكنى استطعت

أن أتخلص من هذه الهواجس السيئة وعدم السير في هذا الاتجاه الخاطئ بفضل الدافع النبيل الذي ولد في مرحلة طفولتي وهو أن أصبح طبيباً.

وعلاوة على ذلك فإن (الاستعداد النفسي) السليم الذي مازلت أحافظ عليه هو ما يتيح لي القدرة على أن أتصور بشكل طبيعي تماماً كيفية إصلاح النظام الطبي في اليابان، وأن أرى بوضوح إستراتيجية عالمية أو نهج يمكن أن نواجه به تحديات إصلاح النظام الطبي العالمي.

من جهة أخرى ما الذي سيؤول إليه الأمر إذا كان دافع الفرد في أن يصبح طبيباً هو مجرد كسب المال وأن يعيش حياة مليئة بالترف والبذخ؟ في هذه الحالة يمكن أن يرتكب الفرد كافة أشكال السلوك السيئ كتضخيم الفواتير بالباطل، ومطالبات بسداد أموال في أغراض وهمية، والتهرب من الضرائب، كل ذلك دون أن يشعر بأي إحساس بالذنب أو تأنيب للضمير طالما لم تكشف هذه الأعمال ولم يعاقبه المجتمع، ويوجد أمثال هذا الطبيب في الواقع، وهم لا يشعرون بتأنيب الضمير بل على العكس من ذلك يوجد حتى من يجرى عمليات لاستئصال الرحم على الرغم من عدم وجود ضرورة لذلك إلا الرغبة في اكتناز الأموال، وهناك أيضاً مستشفيات تتبع أساليب تشبه الأساليب التي كانت تنتهجها ألمانيا النازية حيث تسعى إلى كسب المال حتى لو كان ذلك على

حساب أرواح المرضى.

ولكن من المفترض أن هؤلاء الأطباء غير الشرفاء قد بذلوا جهداً كبيراً حتى يتسنى لهم العمل في مهنة الطب، إلا أنهم وقعوا في خطأ واحد فقط وهو عدم (الاستعداد النفسي) السليم، ولهذا السبب فقط تغير موقفهم ودورهم في المجتمع مئة وثمان درجة، وبدلاً من المساهمة في خدمة المجتمع راحوا يسقطون سريعاً على منحدر مظلم مرتكبين جرائم في حق هذا المجتمع على حساب المرضى الضعفاء، وسوف يسقطون أيضاً في نار جهنم.

وباستخدام المعادلة التي سبق الإشارة إليها فهؤلاء الأطباء مهما بلغ حجم ما بذلوه من جهد في الماضي لكي يحققوا هدفهم في العمل بالطب، فإن هذا الجهد (العمل) يصبح سالباً في النهاية لأن (الاستعداد النفسي) لديهم سالب، وبالتالي فهم لا يستحقون أي جزاء طيب أو مكافأة.

أسلوب تفكير السيد ايناموري رئيس مجلس إدارة شركة كيوتو للسيراميك:

في الآونة الأخيرة أصبحت كليات الطب محط أنظار وآمال الطلاب الذين خاضوا اختبارات الالتحاق بالجامعات، ولكن دوافع الغالبية العظمى منهم تنطلق من مصلحة شخصية حيث يريدون أن يصبحوا أطباء من أجل كسب المال والاطمئنان التام تجاه مستوى معيشتهم، وهنا يمكن أن تصبح كليات

الطب – المفترض أن تساهم في تحسين مستوى الطب في اليابان – ملجأ أو ملاذا للطامعين الذين يعميهم حب اكتناز المال، إن كان الاستعداد النفسي لأطباء المستقبل خاطئاً بهذا الشكل فسيتدهور مستقبل العلاج الطبي في اليابان إلى الأسوأ ويصبح كئيباً مهما كبر حاصل ضرب (قوة العمل) × (القدرات) وفقاً للمعادلة المشار إليها من قبل.

وبعبارة أخرى فإن الاستعداد النفسي السليم الذي ينبغي أن يتوافر للطبيب يعنى أن "الطب قد وجد من أجل خدمة المرضى وليس لكي يجمع الأطباء المال ويكتنزوه "، لابد أن نبدأ من هنا أي من تلقين هذا الدرس جيداً وغرس هذه الفكرة في نفوس أجيال الأطباء القادمة.

وكما ذكرت مراراً وتكراراً فإن الطب قد وجد من أجل خدمة المرضى أولاً وقبل أي شيء، ولذلك فهناك الكثير من الأمور متروكة لتقدير الطبيب.

فالطبيب يمكنه أن يضرب المريض على خديه بقوة إذا فقد الوعي من أجل إفاقته، ومصرح للطبيب أيضًا بالكذب على مريض السرطان وإخباره بأنه مصاب بمرض بسيط يسهل الشفاء منه إن كان يخشى إقدام هذا المريض على الانتحار في حالة اطلاعه على حقيقة مرضه بصراحة،

وهكـذا يسـمح للأطبـاء بـدرجات متفاوتـة بـالكثير مـن الأفعـال بحكـم وظيفتهم على الرغم من أن هذه الأفعـال نفسـها قـد يعاقـب مرتكبهـا ويحـاكم بتهمة الاعتـداء وإحـداث إصـابات بـالآخرين أو النصـب، ولكـن هـذا التصريـح مشروط في النهاية "بتحقيق مصلحة للمرضى أو من أجـل حمايـة حيـاتهم "، ولا يعنى أبداً السماح للطبيب بإحداث جروح بالمرضى أو الكـذب علـيهم مـن أجـل كسب المال، وهذا أمر بديهي.

أعتقد أنه من خلال الملاحظات السابقة أصبح مـن الواضـح أمامنـا مـا هـو المعنى المقصود بعبارة "طريقـة التفكـير السـليمة "، أي أنهـا تنطلـق مـن فكـرة تحقيق مصلحة الطرف الأخر وأن نضع أنفسنا في موقفه.

والجدير بالذكر أن أهمية التفكير بهذا الأسلوب لا تقتصر أبداً على الأطبـاء وحدهم بل تنطبق على جميع المهن والحرف مثل رجال الأعـمال ورجـال الـدين وغيرهم.

ويؤكد زميلي الذي يسبقني في الدراسة في بلدتنا كاجوشيما السيد ايناموري كازوئو والذي أصبح رئـيس مجلـس إدارة شركـة كيوتـو للسـيراميك عـلى أهميـة طريقة التفكير من أجل إنجاز الأهداف، وقد استفدت من أسلوب تفكـير السـيد ايناموري فائدة كبيرة ولذلك فإني أود أن أستعرضه هنا، وهذا

الأسلوب هو كما يلي:

النتيجة = أسلوب التفكير× الجهود × القدرات

وبعبارة أخرى فإن ما يسميه السيد ايناموري (أسلوب التفكير) هو نفس الشيء الذي أكرره دائماً أي (الاستعداد النفسي)، وكلمة (الجهود) تعنى ما قصده من كلمة (العمل)، وهكذا فالسيد ايناموري من رأيه أن نتيجة أي عمل يمكن أن تصبح موجبة أو سالبة طبقاً لحسن أو سوء (طريقة التفكير)،

الاستعداد النفسي للدكتور ايمورا الذي توفي بالسرطان:

غير أنني أحسست بمدى صعوبة أن نضع أنفسنا في موقف الطرف الأخر في كافة تصرفاتنا عندما التقيت بأحد الأطباء الشباب.

منذ أن أصبحت طبيباً بذلت دائماً كل جهدي لعلاج المرضى واضعاً مصلحتهم نصب عيني، ولهذا السبب رفعنا شعار المبدأين الأساسيين وطرق التنفيذ الستة التي أشرت إليها من قبل، وهذا هو الهدف الذي وضعناه نصب أعيننا، ولقد أصبحت لدينا قناعة وثقة في أعماقنا بأننا نضع أنفسنا في موقف المرضى حقاً طالما أننا نبذل كل ما في وسعنا من أجل تحقيق هذا الهدف،

ولكن في وقت ما تحطمت تلك الثقة واقتلعت من جذورها بسبب طبيب شاب يدعى ايمورا كازوكيو .

وأعتقد أن الكثيرين من القراء يعرفـون الـدكتور ايمـورا مـن خـلال الكتـاب الذي قام بتأليفه بعنوان "إلى أسوكا وإلى طفلي الذي لم أره بعـد " والصـادر عـن سلسلة نون بوك Non Book من دار النشر شودنشا، كـما يعرفونـه مـن خـلال الفيلم السينمائي الذي يحمل نفس الاسم.

في البداية أصـيب ايمـورا بمـرض خبيـث في ركبتـه اليمنـى وتـم قطـع سـاقه اليمنى حتى الفخذ، ثم حصل على عـلاج تـأهيلي لمـدة نصـف عـام عـاد بعـدها ليستأنف عمله غير أنه ما لبث أن علم بانتقال السرطان إلى الـرئتين، ولكـن عـلى الرغم من تدهور حالته الصحية ظل يقول "لقد أصبحت طبيباً لكي أكشف عـلى المرضى، وأريد إن أكشف على أكبر عدد ممكـن مـن المـرضى طالمـا كنـت حيـاً "، وهكذا فقد استمر في علاج المرضى حتى الشهر السـابق لوفاتـه، فقـد كـان لديـه الاستعداد الحقيقي كطبيب بمعنى "أن يكـون الطبيـب في خدمـة المـرضى حتـى النهاية ".

وعندما أصبحت وفاته المحتومة قريبة ولا يفصلنا عنهـا سـوى شـهر واحـد فقط تقرر أن يأخذ أجازة من عملـه في المستشـفى، وبهـذه المناسـبة قـال لنـا في الاجتماع الصباحي الأخير الذي حضره معنا: "بصـفتي طبيـب هنـاك ثلاثـة أمـور أشعر بالحزن تجاهها، أولها حزني بسبب عجزي عن فعل أي شيء تجاه المرضى

الذين أعلم أنهم لن يكتب لهم الشفاء (لا يوجد علاج لمرضهم)، وثانياً حزني بسبب مشاعر القلق التي لا يستطيع المرضى الفقراء الفرار منها، فعلى الرغم من أن القلق تجاه المرض أمر طبيعي إلا أنهم يقلقون أيضاً بشان المال، وثالثاً حزني لأنني كنت أعتقد أنني أفهم مشاعر المرضى جيداً ولكنى أدركت أخيراً وأنا مقبل على الموت أن لا أحد يستطيع أن يفهم مشاعر من يتألم ويعانى من المرض"،

فحتى الدكتور ايمورا نفسه الذي ظل يبذل قصارى جهده من أجل خدمة المرضى حتى النهاية كان لا يزال يواجه ثلاثة أمور يشعر بالحزن تجاهها.

لقد كان الدكتور ايمورا الذي أصيب بالسرطان وشعر باقتراب مصيره المحتوم أي الموت يكافح ضد آلام المرض التي يعانى منها المرضى وكأنها آلامه الشخصية، ويفهم مشاعر المرضى ويستطيع أن يضع نفسه في موقفهم، ولكن حتى هو نفسه يقول لنا: إنه لا يستطيع أن يتصرف بالشكل اللائق بحيث يضع نفسه في موقف المريض وأن هذا الأمر يشعره بالحزن.

عندما سمعت الأمور الثلاثة التي أصابت الدكتور ايمورا بالحزن شعرت بانهيار مدوي لتلك الثقة بالنفس النابعة من إحساسنا ببذل أقصى- جهودنا لتقديم الخدمة العلاجية لمصلحة المرضى، وتكون لدى انطباع قوى بأن الجهود

التي نبذلها لا تزال غير كافية ولابد أن نضاعف جهودنا من أجل تقديم أفضل خدمة علاجية للمرضى واضعين أنفسنا في موقفهم بشكل أفضل كثيراً مما هو عليه الآن،

القوة السحرية للرداء الطبي الأبيض التي تسيطر على الأطباء والممرضات:

كنت أقوم بالكشف على المرضى مرتدياً الرداء أو البالطو الطبي الأبيض حتى عام 1977م، ولكن منذ ذلك الحين لم يعد لدى وقت لكي أرتديه بسبب انشغالي بالبدء في تأسيس المستشفيات ابتداءً من مستشفى توكودا في مدينة أوساكا وكذلك البحث عن خيرة الأطباء لاختيارهم للعمل ضمن طاقم المستشفيات ثم التحضير لافتتاحها.

وعندما كنت مشغولاً وأنتقل من مكان إلى آخر مرتدياً البدلة الرسمية لاحظت لأول مرة القوة السحرية للرداء الطبي (البالطو) الأبيض الذي لم أعد أرتديه الآن، ذلك لأن مجرد ارتدائه كان يجعل كثيراً من المرضى ينادونني صائحين "يا دكتور، يا دكتور" وهم يحنون رؤوسهم تواضعاً، وهنا يشعر الفرد بأنه يمارس عمله حتى لو كان لا يفعل أي شيء في الحقيقة، كما يتوهم أنه أصبح إنساناً عظيماً، ولكن عندما خلعت هذا البالطو الأبيض وكنت مشغولاً وأنتقل من مكان إلى آخر مرتدياً البدلة الرسمية كنت مضطراً إلى السير منحنى

الرأس متوجهاً إلى مكتب الاستقبال الأمامي قـائلاً "عفـواً، معـذرة " في أي مستشفى أزورها،

كما مررت بالتجربة التالية، ففي إحدى المـرات كانـت والـدة صـديقي قـد دخلت إحدى المستشفيات الحكومية للعلاج، وما أن دخلت المستشفى لأزورهـا حتى وجدت ممرضة ترتدي الرداء الأبيض تسير باختيال وسط إحدى الطرقـات، ووجدت نفسي أفسح لهـا الطريـق بشـكل لا إرادي، ودهشـت ونظـرت للخلـف أحملق في تلك الممرضة التي كانت تفسح لي الطريق عندما كنت ارتدى البـالطو الأبيض، وعندئذ وجدت المرضى الذين يرتدون البيجامـات والزائـرين جميعـاً بـلا استثناء يفسحون لها الطريق أيضاً.

عندما شاهدت هذا المنظر تأكدت من جديد من القوة الرهيبة التي يمثلهـا هذا الرداء الأبيض، وبعبارة أخرى ليس الأطباء فقط بل حتـى الممرضـات عنـدما يرتـدون الـرداء الأبـيض يتوهمـون بصـورة طبيعيـة جـداً أنهـم أصـبحوا عظـماء ويتصرفون لاشعورياً بطريقة يمكن أن توصف بالغرور أو التكبر حتـى لـو كانـت نواياهم حسنة،

وهكذا فإن أي إنسان يميل إلى السلوك الأناني المتغطرس والأفعال المسـتهترة إذا اعتاد معاملة الناس لـه بشـكل معـين بحكـم منصـبه الكبـير أو وضـع معـين شاءت الظروف إن يكون فيه.

عادة قبول الهدايا التي حطمت استعدادي النفسي:

مر الدكتور ايمورا بتجربة قاسية مع المرض حين أصيب أثناء دراسته الجامعية بمرض كلوي خطير، كما تعرض لمحنة مؤلمة ومحزنة أخرى وهى وفاة والدته التي كانت تسهر على رعايته في مرضه بعد معاناتها من آلام مرض حصاة الكلى، ولهذا السبب فقد عاهد الدكتور ايمورا نفسه على أن يصبح طبيباً يعالج المرضى واضعاً نفسه في موقفهم، وهذا الاستعداد النفسي السليم هو ما جعله محبوباً من المرضى ومن زملائه أيضاً.

ولكن حتى الدكتور ايمورا نفسه أحس وأدرك أن لا أحد يستطيع أن يعرف مشاعر المرضى وذلك حينما عرف أن الأيام الباقية من عمره معدودة بسبب مرض السرطان، وتعد كلمته عن "الأحزان الثلاثة " التي سبق الإشارة إليها أصدق تعبير عن هذه الحقيقة.

وأنا أيضاً عندما أصبحت طبيباً كان لدى الاستعداد النفسي (الدافع) السليم حيث كنت أريد أن أكون طبيباً يعالج أي مريض في أي زمان ومكان بدون تفرقة حتى لو كانوا من أبناء المزارعين البسطاء، وعلى الرغم من ذلك فقد نشأت عندي عادة قبول الهدايا أثناء فترة عملي في المستشفى الجامعي، فمثلاً عندما كان أهل المريض يدسون في جيب البالطو الأبيض الذي أرتديه لفافة ورقية بها مبلغ من المال قبل إجراء العملية لهذا المريض كنت أقول لهم "لا

داعي للاهتمام بـذلك الأمـر" ولكنـى كنـت أفـتح هـذه اللفافـة خلسـة في الحمام، وكنت كارهاً لنفسي بسبب هذا السلوك ولكن شـعوري بتأنيـب الضـمير أخذ يتلاشى تدريجياً، ووجـدت نفسيـ لاشـعورياً أعامـل المـرضى بطريقـة طيبـة حسب مقـدار الهـدايا التـي يقـدمونها لي، وفي كثـير مـن الأحـوال ابتعـدت عـن الاستعداد النفسي السليم الذي تكوّن لديّ كطبيب.

وبالتدريج أصبح ضـميري معـذباً بسـبب هـذه التجـارب التـي مـررت بهـا فاستنهضت عزيمتي وقررت "عدم إتيان هذه التصرفات المشـينة "، ومنـذ ذلـك الوقت امتلأ قلبي بالعزم والتصميم على العودة إلى الطريق السـوي الـذي كنـت أسير عليه أي الاستعداد النفسي السليم الذي كان يملأ قلبي حين كنت أعتقد بـلا أدنى شك أو ريب أنني سأنجح في حياتي إذا تخليت عن فعـل مـا أحبـه وعملـت مالا أحب عمله، وهو الأمر الذي مازلت أضعه نصب عيني حتى يومنا هذا.

أهمية الوضع الجسماني السليم والانسجام والتوازن:

عندما يستعمل الخطاط فرشـاة الكتابـة فهـو يعتـدل في جلسـته وينصـب ظهره مستقيماً لكي يكتب بخط جميل، أما إذا جلـس منحنـى الظهـر أو جسـمه مائلاً فلن يستطيع الكتابة بصورة جميلة، وسيختل التوازن (الرتم) عندما

يستعمل الفرشاة، وبعبارة أخرى فالوضع الجسماني السيئ يؤثر بالسلب أيضاً على التوازن (الرتم) والاستعداد النفسي، وهذا يدل على أن الاستعداد النفسي ليس أمراً قائماً في حد ذاته ومنفصلاً عن الأمور الأخرى بل يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالوضع الجسماني والتوازن (الرتم).

ويمكن أن نفهم أهمية (الوضع الجسماني) فهماً جيداً من خلال الأمثلة التالية في مجال الرياضة، من المعروف أن أفضل لاعب في العالم في رياضة البيسبول والملقب باسم (الملك) قد تفوق في هذه اللعبة وبخاصة ضرب الكرة بطريقة الفلامنجو (في وضع الوقوف على ساق واحدة) عن طريق تكرار التدريبات الشاقة، والتي بسببها كان يلصق دائماً عدة طبقات من الأشرطة اللاصقة الطبية (بلاستر) حول أصابعه عندما كان يمارس اللعبة قبل اعتزاله، كما يقال إنه كان يضطر إلى تغيير أرضية التاتامي (نوع من الحصير الياباني) مرة كل شهر، حيث كانت تبلى سريعاً بسبب تكراره التمرين بمضرب البيسبول داخل الحجرة مئات وآلاف المرات.

ولكن على الرغم من هذه التدريبات الشاقة لم يكن يستطيع إكمال الجري داخل الملعب دورة كاملة – وهو ما يعتبر أفضل نتيجة يحققها اللاعب داخل الملعب في رياضة البيسبول ويسمى هوم ران- فكان يقف فجأة، وهذا المثال

يوضح لنا مدى أهمية (الوضع الجسماني).

وهناك مثال آخر أود أن أشير إليه لأنه يوضح أهمية (الوضع الجسماني)، وهو حديث استمعت إليه من أحد النقاد الرياضيين المتخصصين في رياضة الجولف، حيث ذكر لي أن لاعبات الجولف المحترفات يمكنهن قذف كرة الجولف إلى مسافة طويلة وأبعد كثيراً عن اللاعبين الهواة من الرجال، ونحن لا نظن أن هؤلاء اللاعبات لديهن قوة بدنية أكثر من الرجال إلى هذه الدرجة.

"وبعبارة أخرى فهن يضربن الكرة ليس اعتماداً على القوة بل على الشكل والتوازن (الرتم)، فحتى الشخص الضعيف يمكنه أن يقذف الكرة إلى مسافة طويلة إذا اتخذ الوضع الجسماني السليم، ويرجع جمال التصويب الذي نلاحظه عموماً عند لاعبات الجولف المحترفات إلى أنهن يعوضن ما ينقصهن من قوة بدنية بواسطة الشكل والتوازن (الرتم).

كان هذا هو تحليل الناقد الرياضي الذي شرحه لي، وهكذا فإن جمال (انسجام) الشكل يعوض نقص القوة ويعطى في النهاية مسافة رمى طويلة جداً، وهذا المثال يوضح لنا مدى أهمية الوضع الجسماني والتوازن (الرتم) بجانب الاستعداد النفسي.

كذلك إذا تخيلنا أن لاعب البيسبول الملقب بالملك قد تشاجر مع زوجته قبل ذهابه إلى الإستاد فمن الطبيعي أن يؤثر ذلك تأثيراً سلبياً على استعداده النفسي بسبب مشاعر السخط والغضب التي ستسيطر عليه حينئذ، وفي هذه الحالة لن يمكنه إكمال الجري داخل الملعب دورة كاملة - هوم ران - حتى لو كان يتخذ الوضع الجسماني السليم، والعكس صحيح أيضاً أي أن الوضع الجسماني غير السليم كالوقفة الخاطئة (وضع قدمي اللاعب الخطأ عند ضربه الكرة) أو المسكة السيئة (القبض باليدين على الكرة بشكل سيئ) من شأنهما تكرار النتائج السيئة حتى لو كان الاستعداد النفسي سليماً، فمثلاً قد يكون دخول اللاعب في المربع المطلوب (منطقة محددة في رياضة البيسبول) أسرع أو أبطأ من اللازم، أو قد يختل التوازن عند ضرب الكرة بالمضرب، أو قد تكون الضربة سيئة بحيث يسهل على الخصم الإمساك بالكرة.

لذلك فلابد من اجتماع الأمرين معاً أي الاستعداد النفسي و الوضع الجسماني السليمين، فإذا كان التوازن (الرتم) المتحقق بهذا الأسلوب غير سليم فلا يمكن أن نتوقع من اللاعب إكمال الجري داخل الملعب دورة كاملة - هوم ران - وهكذا فإن غاب أو نقص أحد هذه العناصر الثلاثة أي الاستعداد النفسي و الوضع الجسماني والتوازن (الرتم) فلن يمكن تحقيق النجاح في أي أمر من الأمور.

الدرس الذي تعلمته من امرأة مسنة التقيت بها داخل الطائرة:

إنني أكتب في صحيفة سانكيه عموداً بعنوان "حديث الثلاثاء الصريح من توراو توكودا "، وذات مرة تحدثت في هذا العامود عن موضوع بعنوان "لقاء ما " وتناولت فيه تجربة شخصية تركت انطباعاً عميقاً في نفسي، وأود أن أحدثكم عنها الآن،

إنني أستقل الطائرة لأغراض تتعلق بعملي أكثر من عشرون مرة في الشهر، وأستغل وقت السفر داخل الطائرة في إنهاء ما تبقى من أعمال لم أستطع إنجازها، كما أن الطائرة تعتبر أفضل مكان لتعوِيض نقص فترة النوم، غير أنه من وقت لآخر تصادفني لقاءات قيّمة داخل الطائرة.

وكانت إحداها منذ عدة أيام حينما كنت أسرع إلى صالة انتظار الأتوبيس بمطار هانيدا في طوكيو للسفر إلى أوكيناوا، وهناك لاحظت أمامي مباشرة امرأة مسنة تعانى من مشقة الأمتعة الثقيلة التي تحملها بكلتا اليدين، ولم يكن هناك متسع من الوقت فأسرعت وحملت عنها بعض حقائبها وأسرعنا نحن الاثنان وتمكنا من اللحاق بالرحلة.

وبينما كنت استرخى داخل الطائرة فوجئت بتلك السيدة المسنة تدقق النظر في وجهي ثم ما لبثت أن رفعت صوتها قائلة "آه،، نعم أنت،، إنني

أذكرك، فأنت من مجموعة توكوشوكاي، إنني أقرأ مقالاتك كثيراً "، وكان لهذه الكلمات أثر كبير في تخفيف رتابة الرحلة عنا نحن الاثنين.

وعلمت منها أنها من سكان جزيرة أوكيناوا وأن زوجها توفي منذ عشر- سنوات بعد معاناة من مرض سرطان المستقيم، وأنها أصبحت مسؤولة عن سداد تكاليف العلاج الباهظة، و كافحت كفاحاً شاقاً بمفردها لتربية أبنائها وسداد مصروفات علاج زوجها الراحل حتى تمكنت من سدادها بالكامل بعد ثمانية سنوات فتخلصت من ذلك الهم الذي كان يثقل كاهلها.

كما علمت أيضاً أنها تعرضت خلال هذه الفترة لحادث سرقة بالإكراه تلقت فيه طعنة في ساقها، وعندما لم تجد ما تأكله كانت تقوم بسلق الأعشاب البحرية التي لا تؤكل عادة وتتناولها ولكنها كانت تتقيأ ما أكلته كله بعد ذلك، وعلمت أيضاً أنها ذاقت من صنوف المعاناة مالا تستطيع ذكره لأي إنسان.

وقالت لي أنها كانت تحدث نفسها قائلة "لن أشعر بقيمتي كإنسانة طالما كان هناك دين في رقبتي "، وذكرت لي أنها كانت بذلك تحفز نفسها على بذل قصارى جهدها، كما قالت: إن البشر حين يتعرضون للمحن ويذوقون معاناتها يعرفون لأول مرة معنى المشاعر الإنسانية ويستطيعون إبراز قدراتهم وقوتهم الحقيقية.

لقد قصّت لي كـل ذلـك بأسـلوب بسـيط خـالٍ مـن الفصـاحة ولكنـه ملـئ بالصدق مما جعلني أتأثر بشدة وأتعاطف معها.

وكانت السيدة المسنة عائدة من زيارة ابنتها المتزوجة في سان فرانسيسـكو، وشعرت وكأنني أحسدها لأنهـا أمكنهـا أخـيراً الوصـول للسـعادة بعـد أن بـذلت قصارى جهدها وبذلك أصبحت لديها فرصة لاستعادة ذكريـات المـاضي بمـا فيهـا من معاناة.

ثم أضـافت السـيدة المسـنة قائلـة "إن الإنسـان طالمـا سـيطرت عـلى قلبـه مشاعر الأنانية وحب الذات فلن يستطيع إبـراز قدراتـه الحقيقيـة، إن قلبـك يـا أستاذ توكودا خالٍ من مشاعر الأنانية ولعل ذلـك هـو الـذي جعلـك قـادراً عـلى إبراز قدراتك وتحقيق كل هذا النجاح "،

لقد كانت كل كلمة قالتها السيدة المسنة على الرغم من بسـاطتها اللغويـة درساً رائعاً ومفيداً لي واستطعت أن أتعلم من أسلوب حياتهـا كإنسـانة عظيمـة، وما تزال كلماتها تلـك محفـورة في ذاكـرتي، لقـد قالـت لي "إن قلبـك خـالٍ مـن الأنانية " ولكنى لا أستطيع أن أؤكد أنني استطعت التخلص من مشاعر الأنانيـة تماماً، فكل ما في الأمر أنني من فرط انشغالي لم يعـد لـدى وقـت لألتفـت لهـذه المشاعر، أما إذا كنت التفت إليها فقد كان يمكن أن يتحطم استعدادي

النفسي السليم كطبيب، وهو الأمر الذي كان سينتج عنه اضطراب الوضع الجسماني والتوازن (الرتم)، وإن حدث هذا لكنت فقدت القدرة على العمل الدؤوب من أجل الوصول إلى أهدافي الكبيرة التي حددتها لنفسي. ولذلك فإنه ينبغي عليّ أن أفعل مالا أريد فعله وأن أكبح جماح الأنانية في نفسي.

أسلوب التخلص من الرغبة في اللعب والكسل:

والآن كيف يمكن أن أكبح جماح الأنانية؟ لقد ذكرت في الفصل الأول "أن الفرد إذا حدد لنفسه أهدافاً تفوق قدراته مئات المرات واتجه إلى العمل الدؤوب من أجل تحقيقها باذلاً أقصى جهوده فلن يكون لديه متسع من الوقت للتفكير في مشاعر أنانية "،

فأنا على سبيل المثال أنشأت تسعة مستشفيات تابعة لمجموعة توكوشوكاي المستشفى تلو الأخرى، ومن أجل تأسيس كل مستشفى منها كنت أبذل أقصى جهودي وبفضل ذلك لم يكن لدي متسع من الوقت للتفكير في مشاعر أنانية، فمجرد إدارة المستشفيات الأربعة التي أنشأتها في أوساكا كانت مهمة ثقيلة جداً بالنسبة لي، بالإضافة إلى ذلك كان لابد أن أقوم بافتتاح أربعة مستشفيات خلال عام واحد تتراوح سعة كل منها من 400 إلى 600 سرير وذلك في مناطق مختلفة مثل أوكيناوا وفوكوئوكا وكيوتو وشيجاساكى،

هذا فضلاً عن تأسيس مستشفى جديدة وهى مستشفى ياماتو توكوشوكاي وتوسيع مستشفيان في أوساكا، وهكذا يمكن القول أن القيام بهذه الأعـمال كلهـا في وقت واحد يفوق قدراتي مائة مرة.

ولكي أنجز هذه المهام لا أجد متسعاً من الوقـت للتفكـير في مشـاعر أنانيـة كالرغبة في اللعب أو المتعة، إنني بالتأكيد أفكر أحيانـاً كالتـالي "أريـد قلـيلاً مـن المال يجعلني أشـعر بالحريـة، وأريـد أن ألعـب الجولـف، وأريـد أن أذهـب إلى البارات والنوادي الليلية، وأريد أن أخـون زوجتـي مـع نسـاء جمـيلات "، ولكـن قلبي يمتلئ بالذعر والخوف عنـدما أتـذكر أننـي إذا استسـلمت لهـذه المغريـات وقضيت وقتي فيها فلن أستطيع أن أفتتح في الموعد المحدد، إنني أقـول لنفسي- "إن لم تبذل أقصى جهدك فلن تسـتطيع افتتـاح المستشـفيات بـل عـلى العكـس ستتصدع المستشـفيات الأربعـة القائمـة في أوسـاكا، لـيس هنـاك مفـر أو طريـق آخر"، وعندما أعمل بلا كلل لا أجد متسعاً من الوقت للتفكير في مشاعر أنانية.

عندما يصبح لدينا وقت فراغ تظهر مشاعر الأنانية:

تخصص كل الجرائد والمجلات تقريباً أبواب ثابتة بعنوان "بريد القراء " لحل مشاكلهم أو إبداء النصح لهم، وأعتقد أن من قرأ هذا الباب في إحدى المرات قد لاحظ أن معظم الأمور التي يستفسر عنها القراء تتعلق بمشاكل عاطفية، والمشكلة التالية التي عرضتها إحدى القارئات تبدو نموذجاً يتكرر في كثير من الأحوال،

"بعد زواجي تعاونا أنا وزوجي وكافحنا معاً حتى استطعنا أن نمتلك محلاً خاصاً بنا نتيجة هذا الكفاح، وبهذا تحقق حلمنا في أن يكون لدينا عمل حر مستقل، كانت البداية في إدارة هذا المحل صعبة للغاية ولكن في الفترة الأخيرة أثمر اجتهادنا وصبرنا ثماراً طيبة وأصبحنا أخيراً في وضع مريح، كما أصبح لدينا وقت فراغ وأصبح بإمكاني السفر مع زوجي في رحلات سياحية، ولكن في اللحظة التي اعتقدت فيها أن السعادة قد فتحت ذراعيها لي وأنني أصبحت سعيدة اكتشفت أن زوجي بدأ يخونني سراً، ولهذا السبب فإني أتألم وأتعذب ولا أعرف كيف أتصرف".

وكما نفهم من هذه المشكلة فعندما كان الزوجان يتعاونان معاً ويكافحان باجتهاد لم يكن لدى الزوج وقت للتفكير في اللعب أو الخيانة الزوجية، أما بعد

إنشاء المحل الخاص بهما ووفرة المال في يده وتكون وقت فراغ لديه فكان من الطبيعي أن يرغب كرجل في أن تكون له علاقة بامرأة أصغر وأجمل وأكثر إثارة من زوجته التي كبرت في السن.

ولذلك فالزوجة الحكيمة تقول لزوجها بعد أن يمتلك المحل الخاص به ويصبح في يسر "شكراً، إنك تعبت كثيراً " ثم تضيف قائلة "أخيراً كافأك الله على مجهودك وتعبك، ولكن ألا ترى يا زوجي العزيز أن جارنا المتزوج يمتلك ثلاث محلات على الرغم من ضآلة جسمه وعدم جاذبيته، أعتقد أنك بالميزات التي تتفوق بها عليه تستطيع أن تمتلك عشرة محلات "،

وهكذا فمن الأفكار الجيدة أن تمدحي فيها زوجك وتشيدي به وتشجعيه على أن يحدد لنفسه أهدافاً لا تتناسب فقط مع قدراته بل تفوقها عشرات أو مئات المرات، وفي هذه الحالة ستجدي زوجك معجباً بذلك ويقول لك "آه، هل هذا هو رأيك؟ في الحقيقة أنا أيضاً كنت أفكر في الأمر نفسه "، إن الرجل بطبعه سهل الانقياد ويمكنك أن تقنعيه برأيك بسهولة، وفي النهاية ستجدين زوجك مقتنعاً بفكرة افتتاح هذا المحل وسيتشجع على اتخاذ الخطوات العملية لتنفيذ ذلك في الواقع، ونظراً لكون الأهداف التي حددها زوجك لنفسه تفوق قدراته عشرات أو مئات المرات فلن يجد أي وقت للتفكير في خيانتك مع امرأة

أخرى وسيبذل أقصى جهده في العمل.

المعنى الحقيقي للهدف من الحياة:

ليكن عند كل منا هدف في حياتـه يسـعى لتحقيقـه، فليسـت هنـاك حيـاة جافة كئيبة أكثر من تلك الحياة التي يعيشها الإنسـان بـدون هـدف لـه الحيـاة، وبفضل وجود هدف في الحياة نستطيع أن نجـرب في حياتنـا المشـاعر الإنسـانية المختلفة كالسعادة والغضب والحزن والمتعة.

ومن الأقوال المأثورة عن العـالم الـروسي البروفيسـير بـافلوف الـذي اشـتهر بنظريته عن (الانعكاس المشروط) قوله "الإنسـان الـذي لديـه هـدف في حياتـه يبدو أصغر من عمره الحقيقي كما لو كان شاباً ويمكن أن يعيش حياة أطول من غيره ".

ومعنى هذا القول أن وجود هـدف في حياتنـا هـو المفتـاح السـحري الـذي يفتح أمامنا أبواب الشباب والصحة، أما عبارة "يبدو أصغر مـن عمـره الحقيقـي كما لو كان شاباً " فهي تعنى أيضاً أن "حياة الإنسـان سـتكون ممتلئـة بالحيويـة يوماً بعد يوم وسيصبح الإنسان محباً للحياة ويعيش حياة مثمرة ومفيدة "،

وكثيراً ما نسمع عن أشخاص ظهرت علـيهم ملامـح الشـيخوخة فجـأة بعـد فترة قصيرة من وصولهم لسن التقاعد، مما يدفعنا للتساؤل عن سر هذه

الشـيخوخة المفاجئـة، ونسـتطيع أن نلاحـظ أن السـبب هـو أن هـؤلاء الأشخاص بعد تقاعدهم لم يعد لديهم هدف في الحياة وهو العمـل الـذي كـانوا يؤدونه من قبل، فبالنسبة لهم كانت الشركة هي الهدف من الحياة حتى وصـلوا لسن التقاعد، ولذلك فقد ظهرت عليهم ملامح وعلامـات الشـيخوخة بعـد زوال هذا الهدف، فأصبحوا يشعرون بوحدة قاتلة، ولكن المهم في هذا الأمر هو أننـي أتساءل وأشك فيما إذا كان هـؤلاء الأشـخاص لـديهم هـدف حقيقـي في الحيـاة عزموا على تحقيقه خلال الفترة الماضية من حياتهم، وسبب تساؤلي هو أنـه مـن المفترض في الأصل أن الهدف في الحياة لا يختفي بمجرد التقاعد من العمـل، فهـو ليس شيئاً بسيطاً لهذه الدرجة.

إذًا فما هو المعنى الحقيقي للهدف في الحيـاة؟ في اعتقـادي أنـه في النهايـة ذلك العمل الذي يقوم على أساس الحب، وأضيف إلى ذلك أنه العمل الذي يدل على كون الإنسان جديراً بأن يحمل صفة الإنسانية.

والآن أود أن أطرح سؤالاً آخر وهو ما هو الأسلوب الذي نتبعه للتأكد مـما إذا كان شخصًا ما جديراً بأن يحمل صفة الإنسانية أم لا؟

أفضل أسلوب للتعـرف عـلى ذلـك مبـاشرة هـو التأكـد فـيما إذا كـان ذلـك الشخص لديه مشاعر مثل العطف على الضعفاء والرغبة في مساعدتهم أم لا،

فعندما يقال عن شخص ما أنه ليس إنساناً فالمقصود هنا هو أنه يعذب الحيوانات كالقطط والكلاب وغيرها أو يضطهد غيره من البشر الأضعف منه، فحياة الحيوانات يحكمها قانون الغابة أي أن القوى يأكل الضعيف، ولذلك فوجود مشاعر مثل العطف على الضعفاء والرغبة في مساعدتهم هي النقطة الحاسمة التي تقرر ما إذا كان الشخص إنساناً بمعنى الكلمة أم لا.

هل أنت تقوم بأعمال تدعو للفخر؟:

ترى متى يشعر الإنسان بوجود هدف له في الحياة؟ الإجابة هي عندما يقوم بأعمال تنم عن شعوره بالمسؤولية ليس فقط تجاه الدولة التي ينتمي إليها أو تاريخها بل أيضاً تجاه البشرية كلها بحيث تعبر أعماله عن حبه اللامحدود للبشرية، وإذا تساءلنا ما هو الأساس الذي تقوم عليه تلك الأعمال؟ فالإجابة هي أنها تقوم على حب الذات الذي يعني الشعور بالفخر، وبعبارة أخرى الأعمال التي تعبر عن حب الذات وتجعل الإنسان فخوراً بنفسه.

قد يقول أحدنا لنفسه "ينبغي عليّ أن أجتهد وأبذل قصارى جهدي حتى لا يشير إلي أحد ويقول إنني عديم القيمة "، من منطلق هذا التفكير يظهر وينمو الشعور بالفخر كما تظهر أيضاً فكرة وجود هدف في الحياة.

وبعد ذلك لابد أن يقوم الفرد بأعمال تنم عن شعوره بالمسؤولية والحب تجاه أسرته أولاً، فإذا سب الآخرون والد أو أم طفل قائلين "هذا الطفل والده غبي" أو "هذا الطفل أمه فاجرة" ترى إلى أي مدى سيكون شعور هذا الطفل بالحزن والتعاسة؟ فحتى لا يحدث ذلك وإذا كان الفرد يريد أن يكون محترماً من زوجته وأبنائه فمن المفترض بالطبع ألا يقوم أبداً بأية أعمال تنم عن عدم إحساس بالمسؤولية،

وعلاوة على ذلك فيجب على الفرد وهو يقوم بعمله أن يشعر بأنه يؤدى رسالة يحملها، فيجب علينا أن نفكر دائماً هل العمل الذي نقوم به يحقق رسالة اجتماعية؟ وهل نحن نقوم بمسئولياتنا تجاه المجتمع؟

بالإضافة إلى ذلك فبعد أن نقوم بمسؤولياتنا تجاه المجتمع المحلى على أساس محبة الآخرين يجب أن ننتقل إلى مرحلة أخرى هي تنفيذ مسؤولياتنا تجاه الدولة والتاريخ والبشرية، وبعبارة أخرى فإن الأشخاص الذين لا يستطيعون الاهتمام بأنفسهم لن يستطيعوا الاهتمام بأسرهم، كما أن الأشخاص الذين لا يستطيعون القيام بأعمال تنم عن شعور بالمسؤولية والحب تجاه أطفالهم لن يستطيعوا تحمل مسئولية تعليم أطفال الغير، وبالأحرى الأشخاص الذين لا يستطيعون تحمل مسئولياتهم تجاه المجتمع المحلى أو المجتمع بوجه عام لن

يستطيعوا القيام بأعمال تنم عن الحب والمسؤولية تجاه الدولة والتاريخ والبشرية، فنحن نطلب منهم المستحيل حين نحاول إقناعهم بأن يقوموا بهذا الدور.

إن لكل شيء نظام وترتيب لا يمكن إغفاله أبداً، وهذا الأمر ينطبق على الحب أيضاً، فالحب سيصبح بلا معنى إن لم يبدأ بحب الأشخاص القريبين منا أولاً، ثم سينتقل بنا هذا الحب إلى حب البشرية في النهاية، ولقد سبق أن ذكرت أننا نشعر لأول مرة بالهدف في الحياة عندما نتحمل مسئولياتنا تجاه الدولة أو المجتمع أو البشرية أو عندما نقوم بأعمال تنم عن حب، غير أن الفكرة الأساسية هنا التي أود التركيز عليها هي هل يستطيع الفرد القيام بالعمل الذي يجعله فخوراً بنفسه أم لا؟ ألا ينبغي عليك أن تتشجع وتثابر إذا كنت تهتم بأمر حياتك؟ إن كنت تحب أسرتك ألا يجب أن تنجز عملك حتى لو كنت تشعر بالضيق وتتذمر؟ ابذل كل ما في وسعك، ابذل أقصى مجهودك بكل صبر وتحمل، إنني حين أقول ذلك فكل ما أقصده هو أن تكون فخوراً بنفسك وأن يكون لديك الاستعداد النفسي السليم.

إن شعاري في الحياة هو (الاستقتال فلتكن الحياة أو الموت)، أي تكريس حياتنا من أجل العمل سعياً وراء الحقيقة، والآن فما هي تلك الحقيقة؟ إنني

أقصد بها الحب، أي أن يكون لديك مشاعر عطف على الضعفاء وأن ترغب في مساعدتهم وأن تضع نفسك مكان الآخرين، فإذا كانت لديك تلك المشاعر واستطعت أن تضع نفسك مكان الآخرين فهنا سيصبح عندك لأول مرة هدف حقيقي في الحياة.

الاستعداد النفسي المطلوب لتنفيذ الأهداف الكبرى:

عندما يسعى الإنسان إلى تحقيق هدف ما فإن ما يقوم به من أعمال كبر شانها أم صغر يمكن تقسيمها إلى أنشطة اقتصادية وسياسية واجتماعية، وأقربها إلى الفرد هي الأنشطة الاقتصادية، فالموظفون يعملون في الشركات ويحصلون على رواتبهم، أي أنه يمكن اعتبار عمل الفرد من أجل اكتساب الدخل الكافي لإعالة الأسرة نشاطاً اقتصادياً.

ولكن حتى لو كان الدخل كافياً للمعيشة فماذا يمكن أن نفعل إن لم نستطع أن نعيش في المنطقة التي نسكن فيها بسبب أضرار التلوث البيئي؟ بطبيعة الحال هذه هي مشكلة سياسية وإدارية تدفع بنا إلى الخوض في مجال السياسة، ولكن يخطئ من يظن أن المجتمع يمكن أن يتغير بالحركة السياسية وحدها، فإذا فكرنا في تغيير المجتمع بصورة جادة لن ننجح في هذا المسعى إلا إذا حولنا ذلك إلى حركة اجتماعية يشارك فيها الجميع أي المجتمع المحلى كله

وأفراد الشعب جميعاً، وعندما تتبلور تلك الحركة الاجتماعية يمكن هنا فقط أن تتغير السياسة ويتغير المجتمع.

وإذا تساءلنا ما هي الحركة الأساسية داخل هذه الحركات الثلاث فلاشك أنها الحركة الاقتصادية، وبعبارة أخرى فإن الناس الذين لا يستطيعون أن يعيشوا حياة كريمة من الناحية الاقتصادية لن يمكنهم المشاركة في العمل السياسي فضلاً عن عدم استطاعتهم المشاركة في الحركة الاجتماعية.

ولكن الحركة الاقتصادية تنطوي في معناها الأساسي على الاكتفاء بتحقيق الأهداف المالية فقط، كما أن الحركة السياسية تنطوي في معناها الأساسي على الاكتفاء بكسب نسبة معينة من أصوات الناخبين، أي أنه في أي انتخابات يتم إجراؤها يمكن للمرشح النجاح إذا فاز بنسبة 50% + 1 أي فاز بـ 51% من الأصوات، أما الحركة الاجتماعية فلا تتقرر بأغلبية الأصوات، ففي بعض الأحوال لا يتم الاكتفاء بالنتائج المتحققة في الحركة الاجتماعية حتى إذا كانت بنسبة 90% ويكون مطلوباً عندئذ تحقيق نسبة 99,9% أو 100%، لهذا السبب فالأشخاص الذين يشاركون في الحركة الاجتماعية لابد أن يكرسوا حياتهم تماماً من أجلها.

فلنشرح ذلك بالمثال التالي، لنفترض أن سفينة قد غرقت على بعد 100 متر من رصيف الميناء، ولنفترض أنك وصديق لك لا يجيد السباحة كنتما على ظهر هذه السفينة، فماذا ستفعل حينئذ؟ لنفترض أنك سبحت في المياه حتى استطعت أن تنتشل صديقك من الغرق وتحمله بين ذراعيك متوجهاً نحو رصيف الميناء، ولكن قبل أن تصل به إلى الرصيف خارت قواك وغرقتما أنتما الاثنان معاً، فهل ما بذلته أنت من جهد سيلقى تقديراً من الناس في هذه الحالة؟ قد تلقى تقديراً من ناحية العواطف الإنسانية ولكن من الناحية العملية فإنك لم تتمكن من تحقيق هدفك النهائي وهو إنقاذ صديقك والبقاء على قيد الحياة، فضلاً عن ذلك إذا تخليت عن صديقك ولم تحاول إنقاذه واستطعت النجاة بنفسك فقط فإن جهودك لن تلقى تقديراً بل على العكس لن تجنى إلاّ اللوم فقط.

وبالمثل أيضاً إذا سبحت في اتجاه مختلف عن رصيف الميناء فإنك لن تنجو حتى إذا استطعت السباحة لمسافة مئة أو مئتي متر، وفي هذه الحالة أيضا سيعتبر الجهد الذي بذلته بلا معنى مطلقاً.

وبعبارة أخرى فإن الحركة الاجتماعية والمقصود بها هنا إنقاذ صديقك من الغرق لن تلقى تقديراً إلا إذا جازفت بحياتك من أجلها وفوق ذلك سبحت

في الاتجاه الصحيح بنسبة 100%، ولهذا السبب تعتبر الحركة الاجتماعية هي الأكثر صعوبة بين الحركات الثلاثة.

وتوجد عبارة في الإنجيل تعنى أن "الشجر يعرف من ثماره"، وقد جاء ذكر هذه العبارة في حديث الإنجيل عن شجرة العنب، في الواقع شجرة العنب غليظة القوام ومنظرها غير جميل، ولكن عن طريق تخمير ثمارها نحصل على الخمر اللذيذة، في مقابل ذلك نلاحظ أن شجرة السماق شكلها رشيق وجميل ولكن الإنسان الذي يقترب منها يصاب بمرض جلدي ويتورم جسمه ويصبح قبيح الشكل.

وخلاصة القول أن كلمات الإنجيل هنا تعنى أنه ينبغي علينا عندما نقدر قيمة الإنسان وأفعاله ألا ننظر إلى منظره أو الأسلوب الذي اتبعه بل إلى النتائج التي حصل عليها بحيث نرى إلى أي مدى أثرت أفعاله الحياة الإنسانية، ولكن من الصعب على أي طرف ثالث (عنصر- خارجي) أن يتنبأ بهذه النتائج في منتصف الطريق حيث يحدث قدر كبير من سوء الفهم القائم على أساس إصدار الأحكام بناءً على (البديهيات المعروفة من قبل)، كما أن الظروف المحيطة بتلك العملية تصبح صعبة في الحركة الاقتصادية ثم الحركة السياسية ثم الحركة الاجتماعية على الترتيب.

الشيء الذي ينبغي على المرء أن يكرس حياته من أجله:

بفضل تصميمي على مواجهة التحديات الصعبة التي تفرضها تلك الحركة الاجتماعية فقد صرت قادراً على معرفة كافة أشكال الحركات السياسية والاقتصادية وفهمها بوضوح، كما أدركت جيداً مدى صعوبة العمل في هذا المجال.

ولذلك ففي الآونة الأخيرة ازداد عدد من يتفقون معي في الرأي ويتعاونون معي من رجال السياسة ومن بينهم أعضاء البرلمان وأعضاء مجالس المحافظات وأعضاء المجالس المحلية للمدن ومحافظون ورؤساء مدن.

وعلاوة على ذلك فقد وافق عدد كبير من البنوك على منحى قروض لتوفير رؤوس الأموال اللازمة لمشروعاتي، وربما يعد ذلك إحدى الثمار التي جنيتها من استهدافي للعمل في الحركة الاجتماعية.

إذا كنت تريد أن تكسب 100 مليون ين فيجب عليك أولاً أن تخطط لكسب مليار ين، فإذا كنت تفكر في كسب 100 مليون ين عن طريق الحركة الاقتصادية وحدها فإنك لن تستطيع أن تكسب هذا المبلغ طالما لم تخطط للحصول على مليار ين، والطلاب الذين يطمحون إلى الحصول على الدرجات النهائية أي 100 درجة لن يحصلوا إلا على 80 درجة فقط، وبنفس المنطق إذا

كنت ترغب في الحصول على 100درجة فلن يمكنك تحقيق ذلك إلا إذا استهدفت الحصول على 120درجة.

وفي نفس الوقت هناك نقطة مهمة يجب إيضاحها هنا، وهى أنه يجب أن يكون الهدف النهائي الذي نسعى لتحقيقه في حياتنا هو الحركة الاجتماعية، وأن نعتبر كلاً من الحركتين الاقتصادية والسياسية مجرد وسيلتين للوصول إلى هذا الهدف النهائي، أما إذا اتخذنا من الحركتين الاقتصادية والسياسية هدفاً نهائياً لنا فالنتيجة أننا سنقع في أخطاء كثيرة خلال حياتنا.

وبعبارة أخرى إذا جعلنا من الحركة الاقتصادية هدفاً نهائياً لنا فلكي نكسب مبلغ 100 مليون ين قد نسمح لأنفسنا بخداع الآخرين والنصب عليهم، وإذا جعلنا من الحركة السياسية هدفاً نهائياً لنا فقد نسمح للمرشح بأن يكذب على الناس طالما سينجح في الانتخابات، أما إذا جعلنا من الحركة الاجتماعية هدفاً نهائياً لنا فسوف نراعى أن تكون أعمالنا قائمة على أساس حب الآخرين، ونظراً لأن التصرفات القائمة على الحقيقة ستصبح هي المعيار الوحيد لسلوكنا فلن يسمح بأي سلوكيات تتنافي مع مبادئ المجتمع والأخلاق.

وعلاوة على ذلك فإذا بذلت أقصى جهدك في إطار الحركة الاقتصادية وحدها دون إتيان أفعال تخالف مبادئ المجتمع ونجحت في ادخار 100 مليون

ين كما تستهدف فبماذا سيفيدك ذلك إن وافتك المنية حينئذ؟

هل سيسعد الناخبون إذا نجح مرشحهم في العمل السياسي حتى وصل إلى منصب وزاري اعتماداً على الحركة السياسية وحدها ثم تورط بعد ذلك في مخالفات انتخابية وتقديم رشاوى؟ إذا كنا نسير على نهج الحركة الاجتماعية فحتى إذا اقترض صاحب المشروع عشر مليارات ين ثم توفي دون أن يسدد ذلك القرض فسوف يظهر من يرغب في إكمال مسيرته ويسدد باقي القرض بدلاً منه، فعلى أي حال لن يتخلى عنه الناس.

ويمكنني أن أطلق على الحركتين الاقتصادية والسياسية اسم (الرغبات الصغرى) ولكنى أطلق على الحركة الاجتماعية اسم (الرغبة الكبرى)، وللوصول إلى إنجاز الهدف في إطار الحركتين الاقتصادية والسياسية فمن المهم تقسيم ذلك الهدف إلى أهداف قصيرة المدى وأخرى متوسطة المدى وأخرى طويلة المدى، لكنى أكرر مرة أخرى أن الحركتين الاقتصادية والسياسية هما في النهاية مجرد وسيلتين للوصول إلى الحركة الاجتماعية.

إن الحركة الاجتماعية صعبة غير أنها بسبب هذه الصعوبة لها قيمتها الكبرى التي تستحق تضحية الرجال من أجلها، وفي نفس الوقت بسبب هذه الصعوبة تعتبر هدفاً للحياة الإنسانية بل يمكن أن نطلق عليها وصف الطموح

الأكبر والمتعة الحقيقية للرجال.

وإذا حددت لنفسك أهدافاً وسعيت لتحقيقها عن طريق الحركة الاجتماعية فلكي تنجح في هذا المسعى لابد أولاً أن تخوض غمار الحركتين الاقتصادية والسياسية وأن تستخدمهما كوسيلة لتحقيق أهداف حركتك الاجتماعية.

(2) كيف تتصرف عندما تأتي الرياح بما لا تشتهي السُفن؟

أسلوب إعادة تهيئة النفس من جديد دون التخلي عن الهدف

مع انشغالك عن الهدف بأمر آخر فلن ترى ما تستهدفه مهما حاولت:

هناك شروط ضرورية يجب توافرها من أجل تحقيق الأهداف المرجوة وأهمها هو السعي الدائم إلى التطوير والتحلي بالاستعداد النفسي الإيجابي.

أما السبب في انغلاق أبواب النجاح أمام بعض الناس فيرجع إلى عدم وجود عادة التفكير الإيجابي نحو التطوير، واقتصار تفكيرهم على احتمالات الفشل ونظرهم للخلف واتخاذهم مواقف سلبية.

هناك من الناس من إذا اصطدم بعوائق فإنه يحصل على نتيجة طيبة لهذا السبب، بينما هناك من هو على النقيض من ذلك يحصل على نتيجة سيئة،

فالأشخاص الذين ينتمون إلى النوع الأول يعتبرون العوائق أو الصعوبات التي تواجههم عاملاً تطويرياً لهم في حد ذاتها، حيث يعتقدون أنهم سوف يتطورون إذا تمكنوا من تجاوز هذه العوائق أو الصعوبات، أما الأشخاص الذين ينتمون إلى النوع الثاني ينتابهم اليأس ويعتقدون أنهم لن يستطيعوا إنجاز أهدافهم بسبب اصطدامهم بهذه العوائق أو الصعوبات، فهناك فرق كبير بين الحالتين على مستوى النجاح في تحقيق الهدف.

وبنفس المنطق إذا افترضنا أنك صادقت شخصًا ما فإنك ما إن تلمس سوء شخصيته وتقتنع بذلك فلن ترى عندئذ إلا عيوبه ونقاط ضعفه، ولن يمكنك أبداً التعرف على مزاياه، وهو ما سيجعلك تشعر بالكراهية نحوه أكثر فأكثر.

ولكن على العكس من ذلك لو شعرت منذ اللقاء الأول بأن ذلك الشخص الذي أمامك شخصاً سيئاً ولكنك على الرغم من ذلك قلت لنفسك "لابد أن هناك ولو ميزة واحدة فيه "، ثم حاولت أن تتعرف على مزاياه وحدها بنوايا حسنة فبعد فترة قصيرة لن ترى إلا مزاياه فقط وستختفي عيوبه عن نظرك.

ترى ما هو السبب في ذلك؟ في الحقيقة أن كلاً من المزايا والعيوب الموجودة عند البشر تحملان سمات متشابهة وبالتالي تختلفان فقط حسب نظرتنا إليها.

فعلى سبيل المثال إذا كنت تنظر للشخصية الرزينة على أنها ميزة في شخص ما فسوف تصف صاحبها بالعقل والرزانة، وفي المقابل إذا كنت تعتبر هذه الرزانة عيباً فسوف تنظر إلى صاحبها باعتباره شخص بطيء وممل جداً، وهناك مثال آخر، فنحن نصف الشخص الذي ينتقل فوراً من مرحلة الأقوال إلى الأفعال بأنه شخص قادر على الحسم والتنفيذ، وهذه صفة حميدة، غير أن ذلك الأمر إذا نتج عنه عكس النتائج المرجوة فسوف نصفه بالشخص المتهور أو المتسرع، وهما صفتان ذميمتان، أي أن مسألة تقرير ما إذا كانت الصفات مزايا أو عيوب تعتمد على وجهة نظر الإنسان، وبعبارة أخرى فإن ذلك يتحدد وفقاً لشكل الاستعداد النفسي للشخص الذي يحكم على شخصية الطرف الأخر.

وفي كلاسيكيات الصين يوجد كتاب اسمه (دايجاكو) ويعنى "الجامعة" وفيه نجد الفقرة التالية "مع انشغالك عن أمر ما بأمر آخر فلن ترى الأمر الأول مهما حاولت ولن تسمعه مهما حاولت، وإن كان هذا الأمر طعاماً فلن تشعر بمذاقه ".

والمقصود من هذا القول أنه مع انعدام الروح عند الشخص فمهما يكن جمال المنظر الذي تريه إياه فلن يرى منه شيئاً، ومهما يكن جمال الحديث الذي تحدثه فيه فسوف يدخل من أذن ويخرج من الأخرى، ومهما يكن مذاق الطعام الذي تعطيه له لذيذاً فلن يشعر بحلاوة ذلك الطعم.

ألا يعنى هذا أيضاً أنك إذا كلفت بمهمة معينة وكان لديك انطباع بأنك لن تنجح فيها فسوف تجد نفسك في النهاية غير قادر على أدائها حتى لو كانت تلك المهمة في حقيقتها أمراً يسيراً عليك؟ أما إذا اتجه الإنسان إلى ذلك الهدف وكله ثقة بقدرته على انجازه فسوف يتمكن من ذلك بأية وسيلة حتى لو كان أمراً مستحيلاً عليه.

لا تصدر أحكامك بناءًا على بديهيات متعارف عليها بين الناس:

لقد ذكرت مراراً وتكراراً في هذا الكتاب أن الطريق إلى النجاح لا يعتمد على قدرات الفرد بل على عمله الدؤوب، ولكن حتى لو تساوت تماماً الكفتان أي القدرات والجهود فهناك عامل أخر مهم يؤثر على النتيجة بل تختلف بسببه النتيجة تماماً كالاختلاف بين السماء والأرض، وهذا العامل هو الاستعداد النفسي، أي هل ذلك الفرد لديه تفكير إيجابي يدفعه للأمام أم تفكير سلبي يجره إلى الخلف؟ وقد سبق أن شرحت هذه النقطة باستخدام معادلات رياضية.

والآن لنرى لماذا تظهر هنا الإيجابية أو السلبية في تفكير الشخص؟ بطبيعة الحال فإن الشخص الذي يفكر بطريقة سلبية ينظر دائماً للأمور اعتماداً على ما اكتسبه من عادات حتى تلك اللحظة، وهي قد نشأت بدورها من المعارف العامة المتداولة بين الناس ومنها الأساليب التالية في التفكير "لن أستطيع لعدم وجود حالة مماثلة سابقة " أو "لن أستطيع لوجود قواعد متعلقة بذلك ".

فإصدار الأحكام بناءًا على ما اكتسبته من عادات من قبل سيجعلك تعتقد أن الهدف المطلوب تحقيقه صعب المنال، والنتيجة واضحة في هذه الحالة.

فهنا ينبغي عليك أولاً بمجرد تحديد الهدف أن تتوقف عن تلك الأفكار والانطباعات التي تدخل في إطار المعارف (الطرق) العامة وكذلك يجب أن تغير عاداتك.

فلنفترض على سبيل المثال أن هناك مطعماً في منطقة معينة ولا توجد بالقرب منه مطاعم مماثلة وأنه في حالة متوسطة من الازدهار، ثم ظهر في ذلك الوقت بالضبط مطعم للأكلات الصينية بجوار ذلك المطعم، ترى كيف سيفكر صاحب المطعم في مثل تلك الحالة؟ ربما تختلف النتيجة بعض الشيء حسب الظروف الاجتماعية والجغرافية وغيرها ولكن إذا اعتمد صاحب المطعم في تفكيره على المعارف (الطرق) العامة فمن المفترض أن يستنتج أن المطعم

الصيني سيخطف منه زبائنه وسيتسبب في فشل وكساد مطعمه.

لكن هناك أسلوب تفكير مختلف يمكن أن يفكر به إذا ابتعد عن تلك المعارف العامة، وهو أنه إذا وجدت محال متجاورة لبيع وتناول الأطعمة فمن المؤكد أن الناس سيتجمعون عندها وسيزداد عدد الزبائن، وهنا سيقول لنفسه "الحمد لله , مرحباً بهذا المطعم الجديد الذي أتى إلى هنا"، وسيبذل صاحب المحل أقصى جهوده ليستطيع منافسة المطعم الصيني من حيث الطعم ومعاملة الزبائن بطيبة وود، فيذهب إلى الزبائن الذين فضلوا المطعم الصيني ويدعوهم لزيارة مطعمه، فالبشر يتقدمون إلى الأمام لوجود منافسين لهم، فالتفكير القائل بأن قدوم المطعم الصيني إلى هذا المكان سيقلل من مبيعات المطعم القائم من قبل هو تفكير سلبي لا يؤمن به إلا الأشخاص السلبيون.

في الواقع هناك حالياً العديد من المطاعم الصاخبة والجذابة في منطقة دوتونبورى في مدينة أوساكا، فوق ذلك فهي مطاعم متنوعة بعضها يقدم الأطعمة الصينية وبعضها الأخر يقدم الأطعمة الأوروبية والأخر يقدم الأطعمة اليابانية، وكلها متراصة جنباً إلى جنب، ونتيجة للتنافس فيما بينها فقد أمكنها جميعاً تحسين المذاق والخدمة، وعلاوة على ذلك فقد قادت تلك المحال المدينة بأكملها نحو الازدهار والرخاء، وهو ما يعنى أيضاً أن كل مطعم من

تلك المطاعم يعيش أيضاً الحالة نفسها.

ولا يختلف ذلك المثال على مستوى الأشخاص، فهو ينطبق أيضاً على مندوبي المبيعات مثلاً. والآن سأشرح بعض الأمثلة التي توضح الاختلاف الواضح بين نوع من مندوبي المبيعات ينجح في مجال عمله ونوع أخر يفشل في نفس المجال.

أصبحت الشركتان " أ " و "ب " تمارسان أعمالهما في الدول الأفريقية الناشئة حديثاً وبدأتا في بيع الأحذية هناك ولذلك فقد قامتا بإيفاد مندوبي مبيعات ماهرين إلى تلك الدول في نفس الوقت.

ولاحظ مندوب المبيعات التابع للشركة الأولى أن جميع السكان في تلك المناطق يسيرون حفاة الأقدام فأرسل برقية لشركته مضمونها أنه ليست لسكان تلك البلاد عادة ارتداء الأحذية وبالتالي فليس هناك ثمة أمل في بيع الأحذية هناك.

ومن جهة أخرى لاحظ مندوب الشركة الثانية الأمر نفسه ولكنه "كاد أن يطير من الفرحة " وأرسل برقية إلى شركته فحواها أنه لم يجد أحداً هناك يرتدي حذاءً وبالتالي فالفرصة سانحة لبيع أي كميات منها.

ومعنى ذلك أننا نستطيع أن نجني ثماراً طيبة إذا انتهجنا أسلوباً إيجابيـاً في التفكير في أي أمر من الأمور.

كيف تتصرف إذا وقعت في محنة أو ورطة؟:

فكما ذكرت من قبل قمت بإنشاء تسعة مستشفيات خلال ثمانيـة أعـوام تقريبـاً، وحيـنما أنشـأت المستشـفى الأولى كنـت مفلسـاً تمامـاً ولـذلك اشـتريت بوليصة تأمين على الحياة بمبلغ كبيرٍ واقترضت رأس المال الـلازم لبنـاء المستشـفى من البنك وفي نيتي الانتحار بعد ذلك إذا فشلت حتى يمكـن سـداد قـرض البنـك بعد أن يصرف الورثة مبلغ التعويض من شركة التأمين، وبعد إتمام العمل في بنـاء المستشفى ومن حينها لم أعد إلى منزلي ولو مرة واحدة خلال 365 يوماً هي عدد أيام السنة، حيث كنت دائم الإقامة في المستشفى من أجل الكشف على المـرضى، وكنت أكرس حياتي كلها من أجل العمل باذلاً أقصى ما في وسعى من أجل إنجـاح المستشفيات مع كل مستشفى جديدة أقوم بإنشائها.

غير أنني حينما أرجع بذهني للوراء وأتذكر الطريق الـذي سرت فيـه حتـى الآن أجد أنه لم يكن مفروشاً دائمـاً بـالورود، بـل إننـي لم أجـد أي طريـق ممهـد للسير عليه وإنما شققت طريقي وسط الصخور والعقبات.

ومهما كان لدى الإنسان عزيمة أو إيمان راسخ بقدرته على النجاح فلابد حتماً أن يتذوق في أحد الأوقات طعم الإحباط والشعور بضياع الجهد بلا طائل وذلك بغض النظر عن مسألة العزيمة والإيمان وهل هي قوية أو ضعيفة.

وأنا أيضاً كأي إنسان آخر كنت أتعرض في الكثير من الأحيان لتجارب مريرة قبل أن يحالفني الحظ وأحقق النجاح لمرة واحدة، هذا بخلاف أن الهدف الذي حددته لنفسي كان يعادل مائة ضعف قدراتي الحقيقية، فمن الطبيعي أن يزداد الشعور بالإحباط كلما كان الهدف المحدد كبيراً، وربما كانت كمية الإحباط التي يشعر بها الإنسان في تلك الحالة تعادل ما يشعر به عشرة أفراد عاديين أو حتى العشرات منهم، وقد مررت أنا نفسي بمشاعر شديدة من الإحباط والفشل والإحساس بضياع المجهود فيما لا طائل منه، فكانت تنتابني الأحزان بكافة أشكالها إلى درجة الرغبة في الهروب من الواقع والميل إلى التخلص من الحياة عن طريق الانتحار، غير أن كسب تلك المعركة وتحقيق النجاح كانا دائما يأتيان بعد مشاعر اليأس مباشرة.

يتوقف نجاح أي شخص أو فشله على قدرته على الصمود خلال اللحظات الحرجة والعصيبة، وأنا حالياً أبذل قصارى جهدي من أجل إنشاء مستشفيات تقدم الخدمة العلاجية الحقيقية بمعنى الكلمة، فأعكف على التخطيط لإنشاء مستشفيات جديدة وأفكر في كيفية تدبير رءوس الأموال اللازمة لإنشائها وكيفية جمع وتوفير الأطقم الممتازة للعمل بها وفي الوقت نفسه يتحتم عليّ مواجهة المشكلات المتعلقة بإدارة المستشفيات التسعة القائمة بالفعل، هذا كله يعرضني أثناء العمل إلى ضغوط عصبية رهيبة فأصبح في غاية الإنهاك بدنياً ونفسياً. وأحياناً تراودني الرغبة في التخلص من الأمر برمته والانسحاب من الميدان فأجد نفسي أتساءل "ما الذي يجبرني على بذل كل ذلك الجهد المكثف وتحمل كل هذه الأعباء وقضاء حياتي في الترحال والانتقال من مكان لأخر لإنجاز الأعمال المطلوبة؟ ". وفي هذه اللحظات التي تنتابني فيها هذه المشاعر أقرر التوجه فوراً إلى غرفة العناية المركزة في مستشفيات توكوشوكاي أثناء تجوالي للمرور عليها واستطلاع أحوالها.

عندما كنت أستعد لخوض امتحان الالتحاق بجامعة أوساكا كنت كلما دخلت إلى حمام عام للاستحمام أنظر إلى وجهي في المرآة محاولاً تخيل صورتي عندما أحقق النجاح، وكنت حينئذ أحدث نفسي قائلاً "في نفس هذا الوقت

من العام القادم سيكون هـذا الوجـه هـو وجـه طالـب بجامعـة أوسـاكا ". وهكذا كنت أتخيل صورتي عنـد تحقيـق النجـاح مـما كـان يعينـني عـلى تجـاوز المحن والأوقات العصيبة التي أمر بها.

والآن عندما أذهب إلى غرفة العناية المركزة فـإني أحـاول بـذلك أن أتغلـب على مشاعر القلق والظنون التي تنتابني حتى أتخلـص منهـا، لكـن لمـاذا وكيـف يحدث هذا التأثير وكيف يزول الشعور بالإحباط عندما أذهب إلى غرفة العنايـة المركزة بالذات؟

لا وقت للتراخي أو الدلع فهناك آخرون يعيشون حياة أكثر قسوة:

يدل اسم غرفة العناية المركـزة عـلى طبيعتهـا حيـث يخضـع المـريض فيهـا لرقابة وعلاج متواصلين طوال الأربع وعشرين سـاعة يبقـى خلالهـا تحـت رعايـة مكثفة لا تغمض خلالها عيون الأطباء والممرضات ولو للحظة واحدة، ومن يـزور تلك الغرفة التي يرقد فيها مرضى الحالات الخطرة المهددون بالموت يلاحظ هـذا الكم الهائل من الأنابيب والوصلات المتشابكة التي يتم توصيلها بأجسام المـرضى كأنابيب يتم إدخالها في الأنف والقصبة الهوائية أو وصلات بأجهزة رسـم القلـب وقياس موجات المخ ... إلخ، وكلـما رأيـت هـذا المنظـر اقشـعر جسـمي واعُتصِرـ قلبي من فرط الألم.

فهؤلاء المرضى يصارعون الموت ويتشبثون بالحياة وأي تراخي ضئيل في بذل الجهود لمساعدتهم على الحياة سيؤدى حتماً إلى موتهم، فهم هنا في هـذا المكـان يصارعون الموت ويتشبثون بالأمل في الحياة، فكنت حين أرى هذا المنظر أتساءل قائلاً "لو قارنت نفسي بهؤلاء الناس سأجد مـا أعتـبره معانـاة لـيس معانـاة بـأي حال من الأحوال، فإذا كنت أعتـبر معانـاتي في إنشـاء المتشـفيات معانـاة قاسـية فسـوف أسـتحق عقـاب السـماء، ألـيس مـا أشـكو منـه نابعـاً مـن روح الكسـل الموجودة عندي؟ حتـى وإن كنـت أعتقـد بـأنني أعـانى في سـبيل إصـلاح أوضـاع العلاج الطبي في اليابان فإنني مازلت لا أعانى بمعنى الكلمة حقاً بالمقارنة بهـؤلاء الناس.

وليس هؤلاء الناس وحدهم الذين أقارن نفسي بهـم أحيانـاً , فهنـاك أيضـاً والـداي اللـذان كانـا ينبطحـان عـلى الأرض في حقـول قصـب السـكر في جزيـرة توكونوشيما منذ الساعات المبكرة في الصباح حتـى وقـت متـأخر مـن الليـل مـن أجل تربيتي وتعليمي حتى التحاقي بالجامعة، فكل ما بذلاه من جهد يجعل مـا أبذله من جهد ضئيلاً لا يرتقى إلى درجـة المعانـاة، فينبغـي عـليّ أن أتشـجع ولا أشكو، فكنت أقول لنفسي " هل أنت يا توراو توكودا تبذل قصارى جهدك حقاً؟

وهكذا فقد كنت أرى على الطبيعة معاناة الأشخاص القريبين منيّ ومن حولي بشكل مباشر مما ساعدني على أن أهزم مشاعر اليأس والضعف التي تنتابني وأشجع نفسي وأستحثها على مواجهة المحن والمصاعب.

وفي رأيي الشخصي أن عدم تمكن الإنسان من النهوض وتحسين ظروفه أو أحواله السيئة يعود إلى عدم عزمه على فعل ذلك , كما يرجع السبب أيضاً إلى التفكير السلبي الذي يعتقد من خلاله بأنه سيفشل، وإلى سيطرة اليأس عليه قبل أن يجرب المحاولة , إن الإنسان في هذه الحالة ييأس بسرعة لأنه يصدر أحكامه بناءًا على ظروفه الخاصة متجاهلاً العالم من حوله , وهناك عدة طرق يمكن من خلالها تحقيق النهوض وتحسين ظروف المرء , أما توافر العزيمة على النهوض أو عدم توافرها فيعود إلى الموقف النفسي للإنسان صاحب القرار، وأولاً وأخيراً ترجع مشاعر الإحباط التي تصيب الإنسان عند مواجهة المحن إلى سيطرة روح التراخي والدلع على قلبه.

اعتبرت اليابان حديقة أتنزه فيها، كأساليب للإيحاء الذاتي:

هناك طموحات كبيرة أرنو إليها من أجل تغيير وضع العلاج الطبي لا في اليابان فقط بل في العالم كله، وهذا هو السبب في تنقلي الدائم بين أنحاء اليابان كل يوم بلا راحة من أجل تنفيذ طموحاتي كما ذكرت من قبل، ولكنني مثل أي

إنسان آخر أشعر بالتعب والإرهاق البدني والنفسي جراء هذا العمل الشاق.

وهنا يصبح الإنسان في بعض الأحيان ودون وعي منه غير قادر على النظر للمشكلات وتقييمها بصورة صحيحة، فيصبح أشبه بمن يجلس في مكان عالٍ في غابة، فهو يرى الأشجار العالية فقط ولكنه لا يستطيع رؤية ما يدور داخل الغابة لأن تلك الأشجار العالية تحجب عنه مجال الرؤية، وإذا حدث هذا الأمر فسيترتب عليه ضياع كل ما بذله الإنسان من مجهودات وعدم تمكنه من تحقيق الأهداف المطلوبة، عند التفكير في هذه الأمور كنت أقول لنفسي " ألست تدعي أنك يا توكودا الشخص الذي سيغير وضع العلاج الطبي في العالم كله؟ فإن كنت تشكو من الإنهاك بسبب تنقلك الدائم في أنحاء اليابان المختلفة فإنك لن تستطيع أبداً تغيير وضع العلاج الطبي في العالم كله. عليك أن تتوقف عن هذا التراخي والدلع ".

كما كنت أشجع نفسي قائلاً " إذا كنت أتنقل بين أنحاء اليابان بشكل يومي، إذاً أعتبر اليابان بمثابة حديقة أتنزه فيها، بذلك لن أشعر بأي تعب... أليس كذلك! ".

وأخذت أردد محدثاً نفسي عشرات المرات " حقاً حديقة.. حديقة.. حديقة ". وبهذا صار تنقلي بين أنحاء اليابان لا يسبب لي أية مشكلة أو متاعب

على الإطلاق، فعلى سبيل المثال لم أعد أشكو عندما أسافر إلى أوكيناوا (في أقصى جنوب اليابان) وأعود في نفس اليوم، أو عندما أذهب إلى أي مكان بعيد آخر في اليابان، لم أكن أشكو إطلاقاً، وهنا أصبحت استطيع أن أرى الغابة كلها وليس الأشجار العالية فقط.

وهذا الأسلوب في التفكير هو أحد أساليب الإيحاء الذاتي التي اتبعتها من أجل تجاوز المحن والمصاعب التي كنت أمر بها. والحقيقة أن هذا الأسلوب كان له أثر بالغ وأثمر عن فوائد كبيرة.

بإمكانك الترفيه عن نفسك لتجديد النشاط ولكن دون الانحراف عن مسار أهدافك:

خلال تلك المرحلة التي حددت فيها أهدافاً تعادل مائة ضعف قدراتي الحقيقية باذلاً أقصى ما في وسعى كنت أصطدم بعوائق كبيرة وأواجه المحن والمصاعب في أوقات كثيرة. ولهذا السبب بالتحديد كان من الضروري أن أقوم بالترفيه عن نفسي لتجديد النشاط , وأحياناً أتساءل هل من الصواب أم الخطأ القيام بالترفيه عن النفس.

حينما أنشأت المستشفى الأولى أصبت بنوع من الاضطراب العصبي الذي يجعلني أشعر كأني محبوساً داخل قفص بسبب الأعباء الكثيرة الملقاة على كاهلي حينذاك، ويقال إن مدير المستشفى يصاب بأمراض عدة خلال السنوات الثلاثة

الأولى بعد إنشاء المستشفى مثل تبول الدم واضطراب المعدة، كان ذلك هو ما سمعته من الكثير من زملائي الأكبر سناً. غير أنني كنت مصمماً على مواجهة أية عقبات وتحمل أية آلام طالما نجحت في إنشاء المستشفى، فمن غير المسموح للطبيب أن يرتكب أي خطأ ولو بسيط أو أن يتسبب في إزعاج أو مضايقة المرضى، ولذلك فقد فرضت على نفسي- الإقامة الدائمة بالمستشفى والمبيت فيها ليلاً لمدة لا تقل عن عام باذلاً أقصى- جهدي في تقديم الخدمة العلاجية للمرضى.

وكنت حينما أستعد لافتتاح مستشفى جديدة لا أعد إلى منزلي خلال أجازة نهاية العام وبدء العام الجديد وإنما أقيم بالمستشفى إقامة دائمة، وحتى بعد افتتاح المستشفى في الخامس من يناير كانون الثاني كنت أقضي- يومي كله في العمل بدءاً بالمرور على المرضى في العنابر منذ الساعة السابعة صباحاً، ثم أتناول إفطاري بمنتهى السرعة لكي أتوجه إلى العيادة الخارجية لأقوم بالكشف على المرضى هناك من الساعة التاسعة حتى الثانية عشر ظهراً. وقبل أن أتناول وجبة الغذاء أقوم بإجراء عملية جراحية، وبينما كنت أقوم بتناول الغذاء ومنذ حوالي الساعة الثانية بعد الظهر كنت أقوم بالأعمال المتعلقة بشراء الأدوية وإدارة المستشفى. وفي المساء كنت أقوم بالكشف على المرضى في العيادة الخارجية المسائية منذ الساعة الخامسة وحتى الثامنة مساء، وخلال تلك الفترة كنت أقوم بالكشف على الحالات الطارئة التي ترد للمستشفى وليس لها وقت محدد فكنت

أستقبلها سواء في ساعات الليل المتأخرة أو عند الفجر، وهكذا فلم أحصل على راحة ولو ليوم واحد، وكنت أتناول وجبات الإفطار والغداء والعشاء في المستشفى، وكان خروجي من المستشفى لا يتعدى الذهاب إلى الحلاق لقص شعري، كما كنت أتركه طويلاً دون قص فيكون ذلك مرة واحدة فقط كل شهرين أو أربعة أشهر على الأقل.

إن الإقامة بشكل مستمر في مكان واحد لمثل تلك المدة الطويلة تصيب الإنسان باضطراب عصبي وتجعله يشعر كأنه محبوس في سجن، وهذا الأمر ينطبق عليّ أيضاً حيث أصبحت أكره رؤية جدران المستشفى ووجوه الأشخاص الذين بداخلها، كما كنت أشعر بدوار وأكاد أسقط على الأرض مغشياً عليّ بمجرد الخروج من المستشفى عند الذهاب إلى الحلاق.

وبسبب قيامي بالكشف على هذا العدد الهائل من المرضى في العيادة الخارجية، وبعد قيامي بإجراء العمليات الجراحية الكبيرة للحالات العاجلة التي تأتي بها سيارات الإسعاف في أوقات متأخرة من الليل، أصبحت أشعر بالضيق ولو من مجرد الحركة، كما أصبحت أغفو عندما أستلقي على سرير الكشف على المرضى ثم لا ألبث أن أقع من فوق الفراش وأظل لفترة لا أدرك أين أنا، وكان هذا الأمر يتكرر عدة مرات.

لقد حددت لنفسي هدفاً هو تأسـيس نظـام علاجـي للطـوارئ يعمـل عـلى مدى أربعة وعشرون ساعة في اليوم من أجل إصلاح التدهور الذي أصـاب نظـام العلاج الطبي والذي أضحى يمثل مشكلة اجتماعيـة، ولـذلك فقـد قمـت بإنشـاء المستشفيات وكلى تصميم على إنجاحها بأي شـكل مـن الأشـكال، وهـذه الإرادة القوية هي التي تقـدم لي بالكـاد السـند والـدعم والتشـجيع في ظـل الاضـطراب العصبي الذي يصيبني ويجعلني أشعر كأنني محبوساً في سجن.

غير أنه من جهة أخرى في ظـل تلـك الظـروف المحيطـة بي والتـي تجعلنـي محاصراً بالأعباء والمسئوليات فقد أحسست بحاجة للاسترخاء والترفيه عن نفسي، وكان الطريق الذي سلكته لتجديد نشاطي هو التخلي عن استخدام المصعد كلما كـان لـدى مشـوار , والاعـتماد بـدلاً مـن ذلـك عـلى درجـات السـلم في الصـعود والهبوط من الطابق الخامس حيث يوجد مكتب مدير المستشفى، وكنت حينئـذ أحمل في كلتا اليدين قالبـاً مـن الأسـمنت، وكنـت أعتـبر هـذا العمـل نوعـاً مـن الترفيه عن النفس وتجديد النشاط، وعلى الرغم مما يبدو على هذا الأسلوب من حماقة إلا أنه كان يجعلني أبذل مجهوداً حتى أتصـبب عرقـاً، فقـد كـان أسـلوباً مناسباً لممارسة الرياضة التي كانت تنقصني، كما جعلني أشعر بتجديد نشـاطي تماماً.

وعلى أية حال طالما أنني حددت لنفسي أهدافاً تعادل مائة ضعف قدراتي الحقيقية فقد كان ينبغي عليّ أن أضغط على نفسي- وأرهقها بالعمل، وبالتالي فقد أصبح من الضروري أثناء هذه العملية القيام بنوع من الاسترخاء وتجديد النشاط.

وتتمثل المشكلة في الأسلوب أو الكيفية التي يحدث بها الاسترخاء وتجديد النشاط. والأمر المهم هنا هو اختيار طريقة لتجديد النشاط ترتبط بالهدف الذي يسعى الإنسان لتحقيقه لأنه لا جدوى من إتباع أسلوب أخر لا يؤدى إلى الهدف، فإذا استرخيت لمدة يوم واحد فقط فسوف أحتاج إلى ثلاثة أيام لكي أعود إلى ممارسة عملي السابق، وكلما كان الهدف الذي حدده الإنسان لنفسه كبيراً كلما أصبح ممنوعاً عليه الحصول على قسط من الاسترخاء وتغيير الجو.

تاكانوهانا الذي قال " ليس لدي وقت لالتقاط أنفاسي ":

أود أن أقص عليكم حكاية سمعتها لكي أوضح لكم مقولة "ليس لدي وقت لالتقاط الأنفاس". فقد أجرى صحفي يعمل بأحد المجلات حديثاً مع تاكانوهانا (وهو حالياً المدرب المسمى بـ فوچيشيما) بعد أن سجل رقماً قياسياً في الحفاظ على لقب أوزيكي أي وصيف البطل في رياضة المصارعة اليابانية (السومو) على مدى خمسون دورة متتالية، ووجه الصحفي السؤال التالي له

"بعد أن استطعت الاحتفاظ بلقب أوزيكي على مدار ثمانية سنوات فإذا عدت بذاكرتك إلى الوراء فهل تستطيع أن تذكر لنا ما هو الشيء الذي كنت تعتبره الأهم بالنسبة لك كنصيحة توجهها للأجيال التالية التي تمارس تلك الرياضة؟".

ورد تاكانوهانا قائلاً ببساطة وعفوية بالغة " عدم الاسترخاء أبداً ".

وعندما قرأت ذلك المقال وجدت نفسي أتفق مع ما قاله تاكانوهانا وأقول لنفسي- "فعلاً هذا هو أهم شيء". فكما تعلمون يعتبر تاكانوهانا أعظم المصارعين في مستوى الوزن الخفيف رغم ما كان يعانى منه من عيوب في الأحشاء والفقرات العنقية وحالة الكبد المنهكة والتي لم تكن تصلح لممارسة مصارعة السومو، وعلى الرغم من هذه الظروف المرضية الصعبة حافظ تاكانوهانا على المركز المهم الذي وصل إليه في هذه الرياضة وهو لقب اوزيكي (وصيف البطل) على مدار ثمانية سنوات متصلة، لقد تغلب تاكانوهانا على خفة وزنه وعلى لعنة المرض وكان يضطر إلى التدريب ثلاثة أو أربعة أضعاف ما يبذله المنافسون ضخام البنية حتى يستطيع مواجهتهم في حلقة السومو.

ويقال إن لاعب السومو إذا حصل على راحة ليوم واحد فسيفقد حاسة اللعب حتى ولو كان قد تدرب قبلها لمدة عشرة أيام، وسيضطر إلى بدء

التدريب من جديد من الصفر ويستغرق ذلك ثلاثة أيام، وهذا يعني أن الراحة لمدة يوم واحد تسبب تأخيراً لمدة أربعة أيام، وربما كان تاكانوهانا يفرض على نفسه ألا يأخذ قسطاً من الراحة لكي يلتقط أنفاسه بسبب حرصه على عدم الاسترخاء، وربما كان لو توقف ليأخذ قسطاً من الراحة، سيكلفه ذلك أن يفقد في النهاية لقب اوزيكي، ولكن على العكس من ذلك فبفضل إقباله على التدريب بصورة متواصلة دون أخذ أي قسط من الراحة، استطاع أن يسجل اسمه بحروف لامعة في تاريخ تلك اللعبة بأن حافظ على لقب أوزيكي (وصيف البطل) لمدة خمسون دورة متصلة.

وكما يتضح من تلك القصة فإن المرء يمكن أن يفقد كل ما وصل إليه وحققه من نجاح إذا حصل على راحة سلبية.

الأسلوبان الإيجابي والسلبي للترفيه عن النفس:

في الآونة الأخيرة أصبحنا نسمع عن الطلاب الراسبين في الامتحانات الذين يقررون القيام برحلة قصيرة تشمل المبيت في أحد المنتجعات ليلة واحدة إذا أحسوا بالتعب أو الإرهاق في المذاكرة أثناء الاستعداد للامتحانات التالية، وذلك بهدف الترفيه عن النفس وتجديد نشاط الجسم وحيويته، غير أنني لا أستطيع أن أؤيد وجهة النظر تلك في الراحة والاسترخاء بهذه الطريقة.

ففي حالة الاسترخاء في رحلة قصيرة تشمل المبيت في أحد المنتجعات ليلة واحدة لن يضيع من الفرد الوقت الذي يقضيه في الرحلة فقط، بل سيحتاج إلى قضاء وقت إضافي لتعويض التأخير الناجم عن ذلك، ولا تقتصر المسألة على ذلك فقط، فمع الاسترخاء لمدة يوم واحد يتحطم أسلوب الحياة أو وتيرتها المعتادة وبالتالي تضطرب سرعة الاستذكار، هذا بخلاف أنه ستتولد الرغبة في تكرار تلك الراحة، ومع تكرارها للمرة الثانية والثالثة ستتحول إلى عادة، والخطورة هنا تكمن في أن الطالب لن يستطيع تجديد نشاطه وحيويته إذا توقف عن أخذ الراحة بهذا الشكل الذي تعود عليه، وبعبارة أخرى فالطالب سيتعود على عادة سلبية.

ولتلك الأسباب إذا شعر الفرد بالتعب والإرهاق من المذاكرة وأحس بأنه في حاجة ملحة للترفيه عن نفسه من أجل تجديد نشاطه وحيويته فلابد أن يفكر في طريقة مناسبة للقيام بذلك في إطار لا يخرج في النهاية عن إطار المذاكرة والاستعداد للامتحانات.

والآن فهل هناك أسلوب لتجديد النشاط يمكن إتباعه لتحقيق ذلك الغرض؟ سأستعرض هنا ما قمت به شخصياً في هذا الصدد وهو تغيير مكان مذاكرة الدروس، فقد كنت بعد أن أستيقظ في الساعة السادسة إلا الربع

صباحاً أجلس إلى مكتبي الذي أذاكر عليه دروسي في الحجرة الصغيرة التي أستأجرها، وكنت أذاكر لمدة ساعتين تقريباً أبدء بعدهما في تناول طعام الإفطار ثم أذهب إلى المدرسة، وبعد انتهاء اليوم الدراسي كنت أتجه إلى مكتبة المدرسة لمذاكرة دروسي هناك حتى الساعة التاسعة مساء ثم أعود ليلاً إلى غرفتي لكي أجلس من جديد إلى مكتبي وأواصل مذاكرة دروسي، وهنا نلاحظ تغير مكان المذاكرة أربعة مرات على مدار اليوم كالتالي: المنزل، فالمدرسة، فالمكتبة، فالمنزل. كما كنت أستغل الوقت الذي كنت أقضيه داخل القطار وهو خمسة عشر- دقيقة في حفظ صفحة واحدة من مفردات اللغة الإنجليزية. وكان لهذه الطريقة أثر بالغ وفائدة كبيرة أكثر مما توقعت , وأمكنني من تجديد نشاطي وحيويتي بصورة كاملة.

بالإضافة إلى ذلك كنت في أيام الأجازات والعطلات الرسمية أقوم بتغيير موقع المكتب الذي أجلس للمذاكرة عليه في حجرتي مرات عديدة على مدار اليوم، فكنت أجرب جعله مجاوراً للنافذة الجنوبية تارة، ثم مجاوراً للحائط الشمالي تارة أخرى، أو أجعله في مواجهة الحائط تارة ثالثة، فإذا تعبت من المذاكرة أوجه ظهري للحائط، وهكذا فهناك أساليب متنوعة يمكن أن نفكر فيها.

على أية حال ينبغي علينا عندما نود الترفيه عـن أنفسـنا وتجديـد نشـاطنا أن نفعل ذلك بأسلوب لا يجعلنا نفقد رؤية الهـدف الـذي نسـعى إلى تحقيقـه، فالأمر المهم هنـا هـو ألا نـركن للراحـة طـوال 365 يومـاً في العـام وأن نسـتذكر دروسنا بنفس السرعة والمعـدل وأن نـحافظ عـلى أسـلوب ووتـيرة حياتنـا التـي تعودنا عليها في المذاكرة، فلا ينبغي علينا بأي حـال مـن الأحـوال الإخـلال بهـذه الوتيرة، ومن المهم أيضاً إذا رغبنا في الترفيه عن أنفسنا وتجديد نشاطنا أن نفعـل ذلك بطريقة ذكية وفي إطار يحافظ على هذه الوتيرة.

حياة الإنسان قصيرة فليجعلها زاخرة بالإنـجازات المشرقة:

عندما ألقي محاضرة في أي مكان كثيراً مـا يسـألني المسـتمعون " ألا تخلـد للراحة أبدًا؟ ". فكنت أرد عليهم فورًا قائلاً " إنني أتنفس بشكل دائم ويكفينـي راحة ذلك الزفير الذي يخرج من صدري بعد التنفس "، وأقصـد بـذلك أن الـزفير الذي يحدث بالمقدار اللازم للتنفس يكفي الإنسان لكي يستريح بعـد بـذل جهـد أو عناء، أما الراحة التي تزيد عن هذا الحد والتي من شأنها أن تقود الإنسان إلى الكسل والتراخي فهي مضيعة للوقت ولعمر الإنسان القصير فيما لا طائل منه.

فلننظر للفضاء الواسع ونتأمل ضخامته بما فيه من مجموعة شمسية ومجموعة مجرات وغيرها من نجوم لا تحصى، وتقدر عدد السنوات الضوئية التي نحتاجها للسفر بين هذه الأجسام السماوية ذهابًا وإيابًا بمئات الملايين، فإذا قارنا حياة الإنسان بهذا الفضاء الواسع نجد أن عمره الذي يقضيه على الأرض والذي يقل في المتوسط عن مائة عام هو فترة قصيرة جدًا لا تتجاوز مجرد الوميض الذي تحدثه الشهب والنيازك ويختفي في لحظات معدودة.

فإذا كانت حياة الإنسان قصيرة لهذه الدرجة، أليس من البديهي أن يفكر في بذل أقصى جهده لجعلها زاخرة بالإنجازات الرائعة؟ ولهذا السبب ينبغي على الإنسان أن يكرس كل جهوده وطاقاته من أجل العمل دون كلل أو ملل ودون أن يأخذ قسطًا من الراحة طوال العام.

فنحن بعد أن نموت سوف ننام مليون عام بل مائة مليون عام سواء رضينا بذلك أم أبينا، ويجب علينا ألا ننسى أبدًا أن حياتنا قصيرة ولذلك فأخذ قسط للراحة وتجديد النشاط بدرجة أكبر من الزفير الذي يعتبر أمرًا ضروريًا لعملية التنفس يعتبر تصرفًا أبله بل في قمة الغباء.

وكما ذكرت من قبل فكل إنسان منا لابد وأن مر يومًا ما بمحنة جرب خلالها مرة أو مرتين الاصطدام بعوائق وعراقيل على الرغم من مثابرته

واجتهاده في العمل، ولابد أنه كان في يوم ما على وشك اليأس مؤثرًا الانسحاب والتخلي عن كل شيء، فينبغي على الإنسان عندما يواجه تلك المحن أن يتذكر الناس الأسوأ حالاً أو الأقل حظًا منه أو المرضى المصابين بأمراض خطيرة، وأن يزجر نفسه ويلومها على هذا التراخي والدلع وأن يتخلص من كافة مشاعر الإحباط ويستحث همته وشجاعته، وبذلك يحول موقفه النفسي من موقف سلبي إلى موقف إيجابي.

وعلاوة على ذلك فمن المهم أيضًا ألا ينسى الإنسان أن يحفز نفسه على إسراع الخطى ولو قليلاً نحو تحقيق أهدافه حينما يكون في حالة صحية ونفسية جيدة.

وحتى نابليون ذلك الشخص قصير القامة والذي ولد ونشأ في جزيرة صغيرة هي جزيرة كورسيكا، ألم يستطع بجده وكفاحه أن يتبوأ حكم فرنسا ويصل إلى منصب الإمبراطور؟ وفي اليابان ألم تستطع مجموعة من الشباب الوطنيين من أمثال سايجو تاكاموری ريوما وساكاموتو وتاكاسوجی شينساكو وكاتسو كايشو بث الأمل في نفوس الشعب والتبشير بعهد جديد في عصر ميجى خلال فترة سادت فيها الاضطرابات والفوضى؟

ولذلك فإذا استحث الفرد همته قائلاً لنفسه " ليس هناك مستحيل وسأنجح بكل تأكيد " وبذل كل ما في وسعه في سبيل تحقيق هدفه فسوف تنفتح أمامه أبواب النجاح على مصراعيها حتى لو لم يكن يتمتع بأي قدر من الذكاء.

كيف يمكن للإنسان أن يحول رغباته الجنسية إلى قوة دافعة لتحقيق أهدافه؟:

سبق أن ذكرت مرات عديدة أنني كنت أستذكر دروسي باذلاً أقصى جهدي للالتحاق بكلية الطب بجامعة أوساكا طوال أربعة سنوات منذ أن كنت في السابعة عشرة من عمري وحتى سن العشرين، وتلك المرحلة العمرية هي أكثر الفترات التي يكون خلالها الدافع الجنسي أقوى ما يكون لدى الإنسان خلال حياته.

ولكنى استطعت أن أكبت تلك الرغبات ولم أقم بأفعال يمليها عليّ هذا الدافع، فلماذا كان ذلك؟ ببساطة شديدة فإن السبب في ذلك يرجع إلى خوفي من الجنس، فأنا كإنسان طيب وبسيط كان من طبيعتي الانهماك في الأشياء إلى أقصى حد، وبمجرد تفكيري في الجنس كنت أعتبره أقصى متعة في هذه الدنيا، فإذا جربت تلك المتعة مرة واحدة فسوف يجرفني تيارها القوي ويأخذني بعيدًا عن مكاني على الفور، وهذا هو ما دفعني إلى الخوف من الجنس.

وكوسيلة لطرد الرغبات الجنسية من عقلي قلت في نفسي- " إذا أخطأت الآن بمقدار بسيط ولو كان مليمترًا واحدًا فقط فسوف يتسع هذا الخطأ ويصير بفارق مائة متر في المستقبل ".

كما كنت في الوقت نفسه أبعد عن نفسي كل الكتب والمجلات الأسبوعية التي تحوى مقالات وموضوعات متعلقة بالجنس وغيرها من مصادر المعلومات الجنسية التي تكون في متناول يدي، فكنت أقوم بإبعاد كل ما يمت بصلة لذلك الموضوع دون أن أترك منها شيئًا واحدًا بجانبي، فعندما يفكر الإنسان في شأن الجنس تكبر الرغبات الجنسية في رأسه وتسيطر على عقله، ولهذا السب فأول خطوة ينبغي عليه أن يخطوها هي عدم التفكير بشأن الجنس. ولتحقيق ذلك من المهم للغاية أن تبعد عن نفسك كل مصادر المعلومات الجنسية أو تهرب منها، ومن جهة أخرى عليك أيضًا أن تكلف نفسك بمهام كثيرة حتى لا يكون لديك من الوقت ما يتيح لك التفكير في الجنس.

فإذا وجدت نفسي رغم كل ذلك أشعر بأن الحافز الجنسي لدي يوشك أن ينفجر، كنت حينئذ أحاول أن أركز تفكيري كله في الأهداف التي حددتها لنفسي وألا أترك للتفكير في الرغبة الجنسية منفذًا يتسلل خلاله إلى عقلي.

وهنـا أود أن أقتـبس الفقـرة التاليـة مـن كتـاب (فلسـفة النجـاح) لمؤلفـه نابليون هيل:

" تعتبر الرغبة الجنسية أقوى الرغبات البشرية، وعندما تحرك تلـك الرغبـة الإنسان وتسيطر عليه تصبح قـوة خيالـه وشـجاعته وقـوة إرادتـه وقدرتـه عـلى التحمل وكذلك قدرته على الإبداع أكبر مما هي لدى الأفراد في حـالتهم العاديـة، إن الشهوة الجنسية شديدة القوة والحـدة لدرجـة تجعـل الإنسـان يجـازف مـن أجلهـا حتـى بحياتـه وشرفـه وكرامتـه دون أدنى شـعور بالحسرـة أو النـدم، فـإذا تمكنت من استخدام تلك الطاقة الهائلة التي تحرك مشاعرك بقوة شديدة ولكـن في جوانب واتجاهات أخرى فإن الفائـدة التـي سـتجنيها لـن تقتصرـ فقـط عـلى تطور قدراتك سواء في مجالات الآداب أو الفنون بفضـل مـا سـيظهر عنـدك مـن قوة إبداعية وقوة خيال وشجاعة خارقة، بل إلى جانب ذلك لهـا دور كبـير أيضًـا في نجاحك في تكوين ثروة مالية كبيرة ".

وبعبارة أخرى فهذه دعوة لنا لكي نبذل قصارى جهدنا في اسـتغلال الطاقـة الجنسية في العمل ولتحويلها إلى طاقة نستفيد منها في تحقيق أهدافنا بـدلاً مـن استنزافها في الجنس.

ولقد قمت أنا شخصيًا بإتباع تلك الطريقة حيث طبقت أسلوب عدم إتاحة أي وقت للتفكير بشأن الجنس وذلك حينما كنت أستعد لامتحانات الالتحاق بالجامعة، فقد وضعت لنفسي هدفًا هو أن أخصص للعمل وحده ما يزيد على ستة عشر ساعة يوميًا على مدى 365 يومًا طوال العام. وقمت بمراقبة نفسي وإجبارها على ذلك بشكل كامل، أي أنني حاولت التفكير في طريقة للسيطرة على رغباتي الجنسية الشخصية عن طريق تحديد أهداف تعادل مائة ضعف قدراتي الحقيقية.

إن الإنسان يستطيع التحكم في مشاعره إذا كان مقتنعًا بأنه إذا ضعف وانهزم أمام المغريات الجنسية أو ارتكب أي خطأ في مسار حياته ولو بمقدار مليمتر واحد فقط، فسوف يتسع هذا الفارق ليصبح مائة متر في المستقبل، فأهم شيء هو الموقف النفسي للفرد.

إذا أردت أن تفعل شيئًا فلن تستطيع الصبر إن لم تفعله، أما إذا اقتنعت بمدى الضرر الذي سيصيبك إذا فعلت ذلك الشيء فإنك ستريح نفسك ولن تفعله.

الدافع الجنسي هو في النهاية نوع من المشاعر التي يحس بها القلب، رغم أن عامة الناس يعتبرونه مسألة فسيولوجية إلا أنه على الأرجح شيئًا نفسيًا في

جوهره.

الدافع الجنسي ليس ذنبًا أو جريمة نقترفها لنعاقب عليها، وفي الوقت نفسه فإذا فهمنا أن الدافع الجنسي هو شعور نفسي فسوف يمكننا بالتأكيد أن نحول الطاقة الجنسية إلى طاقة من أجل العمل عن طريق تغيير الموقف أو الاستعداد النفسي لدينا، أعتقد أن بعض القراء لا يستطيعون تصديق ما أقوله ولكن يمكنهم أن يجربوا هذا الأمر ولو مرة واحدة، ولابد أنهم سيفهمون جيدًا المعنى الذي أقصده.

الطاقة الجنسية جعلت نابليون إمبراطورًا:

ولد نابليون ونشأ في جزيرة صغيرة هي جزيرة كورسيكا وكانت له ساقان قصيرتان ولكن هذا الإنسان القصير البدين استطاع اعتلاء عرش الإمبراطورية الفرنسية عندما التقى بامرأة غاية في الجمال وهى جوزفينا، وأراد نابليون أن يحرك كل مشاعر هذه المرأة الجميلة نحوه وأن يلفت انتباهها بأي شكل من الأشكال.

ولكن كان هذا الأمر يبدو مستحيلاً نظرًا لانتمائه لبلدة صغيرة وعدم تمتعه بالجاذبية تجاه النساء، ولكنه فكر في أنه إذا أصبح رجلاً عظيمًا وجديرًا بامرأة جميلة كجوزفينا فسوف يلفت انتباهها بلا شك، ولذلك فقد استغل كل فرصة

أتيحت له في ميادين القتال لكي يلفت نظرها نـحوه مظهرًا شـجاعة وجـرأة نادرة في اقتحام مواقع الأعداء.

وأثمرت هذه الجهود عن انتصار نابليون في كل المعارك التي خاضها، ولاحظ بالفعل اتجاه مشاعر جوزفينا نـحوه شيئًا فشيئًا مـما شـجعه وأعطـاه قـوة دفـع أكبر، وهنا راح يكرس كل طاقته وجهـوده في خدمـة المعركـة مظهـرًا المزيـد مـن الشجاعة والجرأة.

كان نابليون بسبب شدة تعلقه بجوزفينا يتخيلها كمـلاك ويعبـدها كصـنم، ولم يفكر أبدًا في إقامة أي علاقة رومانسية أو جنسية مع امـرأة أخـرى، بـل ظـل يحلم فقط بعلاقته الرومانسـية مـع جوزفينـا ويتمنـى أن يتحقـق حلمـه، وعـن طريق التعبير عن هذه العواطف الجياشة في ميدان القتـال صـعد سـلم النجـاح درجة درجة حتى أمكنه الفوز بقلب جوزفينـا في النهايـة. وبعبـارة أخـرى يمكـن القول أن هذا المثال الذي ضربه لنا نابليون هو خير نموذج لكيفية تحويل الطاقة الجنسية إلى طاقة عمل بفضل مشـاعر الحـب الجـارف التـي يكنهـا رجـل نــحو امرأة.

ولاشك أن كل فرد منا قد مر بتجربة مماثلة لتجربة نابليون مرة أو أكـثر في حياته.

قد يكون هناك شخص يكن مشاعر حب جارف نحو أحد من الجنس الأخر وكأنه مصاب بالحمى ولكن ذلك الطرف الأخر لا يشعر بوجوده أبدًا، فيصمم هذا الشخص على أن يفعل أي شيء لكي يجذب انتباه من يحبه، فيعزم على تحمل هذا الوضع والصبر عليه إلى حين، ويظل يحلم بالعلاقة الرومانسية التي سترتبطه بالطرف الأخر، ويصب كل جهوده واهتمامه في المذاكرة والعمل، وفي هذا الوقت فإنه يحقق تقدمًا باهرًا ولافتًا للأنظار سواء في مجال الدراسة أو العمل، ويرجع السبب في ذلك إلى أن الطاقة الجنسية تحولت إلى طاقة عمل وبفضلها استطاع هذا الشخص أن يظهر إمكانيات تتجاوز بكثير قدراته الحقيقية.

كما أنه من غير المتصور أن يقيم الفرد علاقة جنسية مع طرف آخر غير هذا الذي يحبه حبًا جارفًا، وإذا فكر في إقامة مثل هذه العلاقة فسوف يعتبرها إثمًا أو ذنبًا وسيخشى أن يجرح كرامة الطرف الآخر.

ولذلك سيفضل هذا الشخص أن يصبر ويتحمل إلى حين، وأن يصب جهده كله في الاستذكار أو العمل فيعطي قوة دفع إضافية للمذاكرة أو العمل.

وهكذا فإن الحب يولد طاقة هائلة جدًا بدرجة لا يمكن تصورها أو تصديقها، وفي كتاب (فلسفة النجاح) نجد الفقرة التالية التي تعبر عن صحة ما

ذكرته.

" إن الطريق إلى العبقرية يتمثل في تطوير الحب والجنس والرومانسية والتحكم في كل منها واستغلالها ".

ولتبسيط الأمر يمكن شرح تلك العملية كما يلي:

" أولاً نحاول أن نجعل المشاعر الإيجابية تسيطر على القلب وأن نطرد كافة المشاعر السلبية المدمرة، فالقلب تصنعه العادات ولذلك فهو يتغير بفعل المشاعر التي تحكمه، ونحن بفضل قوة إرادتنا نستطيع كبت أية مشاعر أو حفزها مهما كانت، إن التحكم في القلب بفضل قوة الإرادة ليس صعبًا إلى تلك الدرجة التي نتصورها فنحن نحتاج فقط إلى الصبر والتحمل وتعويد أنفسنا على ذلك.

ما هو الشيء الذي أنشده حقًا؟:

المصدر الذي يمدني بالطاقة والقدرة على العمل:

لكل منا رغباته وأهدافه الكبيرة. ومن تلك الرغبات أو الطموحات أن يصبح طبيبًا أو رئيسًا لشركة أو أحد رجال السياسة، ولكي نحقق تلك الأهداف لابد أن نحصل على المعارف اللازمة لذلك وأن نبذل المجهود

المناسب لذلك بلا كلل أو ملل، كما أن مقدار العمل يجب أن يتناسب مع حجم الأهداف، أي أنه كلما كان الهدف كبيراً فيلزم لتحقيقه بذل جهد أكبر.

غير أنه من طبيعة البشر أنهم حينما يصلون إلى مرحلة العمل على إنجاز الأهداف فهم يفضلون اختيار الطريق السهل ويرغبون في الابتعاد عن المسارات الصعبة والاستمتاع بالملذات بقدر الإمكان حتى لو كانت لديهم أهداف وطموحات كبيرة.

وفي مثل تلك الأوقات فإني أغلق عيناي وأسأل نفسي مرارًا وتكرارًا " ما هو الشيء الذي أنشده حقًا؟ " وأحاول أن أجيبها حتى أعود إلى طريق الرشد والصواب، ولذلك فإني أستعيد ذكرياتي بدءًا من ذكريات الطفولة وأسأل نفسي- كيف كنت آنذاك وماذا أريد أن أكون؟. وهنا فإني أتذكر أمورًا متعلقة بالماضي بصورة متوالية، وأقوى الذكريات التي أستعيدها وتخطر على بالى على الفور هي رغبتي القوية في أن أصبح طبيبًا بعد وفاة أخي الصغير.

فقد توفى أخي الصغير دون أن نتمكن من استدعاء طبيب للكشف عليه في المنزل، وكنت أشعر بالغضب لعدم حضور أي طبيب للكشف على أخي في منزلنا لكونه من أبناء الفلاحين بسبب التمييز الطبقي، كما كنت أشعر بالحزن حينما رأيته وقد توفى دون أن يتلقى العلاج اللازم، ومنذ ذلك الحين ولكوني أنا

أيضًا مثله من أبناء الفلاحين أشعر بالرعب والخوف من وفاتي إذا أصبت بمرض دون أن يمكنني تلقى العلاج اللازم، فتلك المشاعر الثلاثة الغضب والحزن والخوف هي المنبع الأصلي الذي يمدني بالطاقة والقدرة على العمل.

والآن إذا تساءلت لماذا شعرت بتلك المشاعر الثلاثة الغضب والحزن والخوف فالإجابة ببساطة شديدة هي حبي الكبير لأخي الصغير الراحل، فلذلك السبب تحديدًا أشعر بالغضب العارم والحزن الشديد.

وعلاوة على ذلك فنظرًا لوجود ما يسمى " حب الذات " فقد انتابني الخوف من مواجهة نفس مصير أخي الأصغر.

فمشاعر الغضب والحزن والخوف القائمة على أساس ذلك الحب هي المصدر الذي يمد الإنسان بالطاقة أو القوة التي تدفعه إلى القيام بأعمال غير متصورة أو جنونية، فعلى سبيل المثال إذا أوشك طفل على الغرق أو تعرض لحادث وأصيب فيه إصابة تعرض حياته للخطر، نجد والديه يقومان بالتصرف بأسلوب جنوني يدفع من حولهم إلى الدهشة والتعجب، ولكن إذا كان هذا الطفل ليس ابنهما، فعلى الأرجح لن يكون بمقدورهما القيام بمثل هذه التصرفات.

وكلما ازداد حب الفرد لنفسه كلما خشي أن تُجرح كرامته وكلما تصرف كما لو كان مجنونًا.

وقد قالت الأم تريزا " الحب هـو الفعـل ". وهـذا القـول أبلـغ دليـل عـلى حقيقة أنه لا يوجد ثمة ما يحرك تصرفات وأفعـال البشر سـوى الحـب، كـما أن هذه النقطة في حد ذاتها إجابة واضحة عن سؤال " ما هو الموقف أو الاستعداد النفسي؟ " وهو الموضوع الذي تناولناه في هذا الفصل من الكتاب.

الفصل الرابع

العمل الصادق " يحرك الناس "

الشروط التي يجب توافرها في القائد كي يحصل على أعوان :

(1) استحالة تحقيق الهدف دون أعوان

لو عملت بإيمان وحماس، فبالتأكيد سيتحرك الناس لمساندتك

كلما كان الهدف كبيراً فلابد من وجود " أعوان مخلصين "

عندما تحدد هدفًا وتعمل تجاه تحقيقه، يكون وجود "الأعوان" ضرورة حتمية. أيا كان الهدف، فلا يمكن عمل كل شيء بمفردك، تستطيع أن تتوقع النجاح فقط، عند وجود أشخاص يساندونك.

سأعطي مثالاً عن ذلك من خلال موضوع إنشاء المستشفيات، مالك الأرض الذي باعها لي عندما علم بأنني سأبني عليها مستشفى، وموظف صندوق تمويل الرعاية الطبية الذي وجهني ونصحني عند قيامي بطلب قرض من الصندوق، بالإضافة إلى مدير فرع البنك الذي أقرضني المال دون تعليق، بالرغم من إنني الرجل الفقير، وأيضًا بعدما بدأت في تأسيس المستشفيات الواحدة تلو الأخرى، وتفهم وتعاون المحيطين بي بداية بمديرين تلك

المستشفيات، ثم طاقم الأطباء والممرضات وموظفي الإدارة الذين تعاونوا بإخلاص لجعل مستوى الرعاية الطبية في تلك المستشفيات كما يجب أن تكون عليه، أمثلة على تعاون الآخرين.

كل هؤلاء الأشخاص اتحدوا وتعاونوا معي في الخفاء والعلن كي أحقق مستوى الرعاية الطبية التي أتمناها لكثير من المناطق وبأسرع ما يمكن، أنا لا أقول أن وجود الأعوان ضرورة حتمية حتى في حالة الأهداف الصغيرة، ولكن كلما كبر الهدف كلما كان تحقيقه مستحيلاً دون أعوان.

إذن، كيف نحصل على الأعوان المخلصين؟

تتحقق " المعجزة " بالصدق في العمل

كما ذكرت في الفصل الثاني، فأنا قد حصلت على قرض من البنك بضمان مبلغ التأمين على حياتي، ولكنني لم أكن أملك سوى حياتي لأغامر بها، فقد كنت مستعدًا لأن ألقي بنفسي من أعلى سطح المستشفى إذا حدث ما يضطرني لذلك.

لكن كانت فكرة أن يقرضني البنك من البداية بضمان انتحاري من وجهة نظر البنك فكرة غريبة، لكنى أعتقد أن إخلاصي وحماسي قد جعل البنك يصدقني في أنني لا يمكن أن أعرضهم لأية مشاكل، فتفهموا نبل أهدافي

ولذلك وافقوا على القرض، فقد كنت عند ذهابي إلى البنـك للتفـاوض عـلى القرض، أصل إلى البنك في التاسعة إلا ربع صباحًا، وأنتظـر هنـاك، ولم أنـس ولـو مرة واحدة موعد البنـك سـواء بالتـأخر عـن المواعيـد أو بانشـغالي بموعـد آخـر، وعلاوة على ذلك إعدادي المسبق لدراسة الجدوى ووضع خطة موازنـة شـاملة لا يمكن الاخـتلاف عـلى دقتهـا، وقمـت بعمـل تـأمين عـلى حيـاتي بمبلـغ كبـير كي لا أتسبب في أية مشاكل للبنك في حالة ما إذا حدث ما لا يُحمد عقباه.

وقد استطعت أن أنقل للطرف الآخـر إيمـاني وحـماسي ورغبتـي في تأسـيس المستشفى. ومع أني لا أملك رأس مال وليس عندي ضمان ولـيس عنـدي ضـامن، ولكنى بذلت الجهد لكي يتفهم الطرف الآخـر نبـل قضـيتي. وهكـذا وبنـاء عـلى مقامرتي بحياتي استطعت نقل وجهـة نظـري وصـدق أهـدافي لمـدير فـرع البنـك الذي غامر هـو أيضًـا عـلى وظيفتـه بالموافقـة عـلى طلـب القـرض الكبـير الـذي تقدمت به. كذلك لأن بداخلي أنا شخصيًا رغبـة في النصر جعلتنـي اسـتميت إلى هذا الحـد، وبنـاء عـلى إيمـاني بـأنني أسـتطيع أن أحقـق مـا أسـمو إليـه، قمـت بالتصدي لهدف يفوق طاقتي الفعلية بمائة مرة وعملت على إنجاز وتحقيق هذا الهدف , ومنذ ذلك الوقت أصبحت أؤمن بأنني لو عملت وأنا واثـق مـن قـدرتي على تحقيق طموحاتي، فلابد أن تحدث المعجزة ويتحقق الهدف.

بعد أن حددت موقع المستشفى، ومن أجل جمع رأس المال اللازم، ذهبت إلي حوالي عشرين بنك للحصول على قرض؛ ولكن لعدم وجود ضامن ولا ضمان عندي، كانت معظم البنوك ترفض إقراضي، وهناك بنوك لم تعطني حتى الفرصة لأتحدث عن مشروع المستشفى، لو أن أي شخص عادي في مكاني، كان سيستسلم للأمر الواقع بعد كل هذه المحاولات؛ ولكني لم أستسلم لأنني أؤمن بالمعجزات، فلم يكن متوقع من البنوك أن تقرض شخصًا فقيرًا مثلي بسهولة، وكان طلبي يرفض كل مرة وكان الرفض على العكس يثير روح التحدي والقتال عندي وكنت أذهب إلى نفس البنك الذي رفض طلبي سابقًا بعد عدة أيام.

كان الذهاب إلى البنوك وغيرها من الجهود التي قمت بها شيئًا لا يذكر مقارنة بحياة المعاناة التي عشتها وأنا أستعد للالتحاق بكلية الطب بجامعة "أوساكا". فأنا أعتبر نفسي محظوظًا ومرفهًا لمجرد أنني لم أتعرض للضرب والركل مقارنة ببعض شباب بلدتي "توكونوشيما" من أجيال سابقة لي كافحوا من أجل الوصول إلى أعلى مستوى في اليابان، مثل لاعب المصارعة اليابانية "سنداي اساشيو" وعبقري ورائد معهد الجودو"توكوسانبو". كنت دائم التفكير في هذه المقارنة وأنا ذاهب وعائد من البنوك بعد اجتماعي بالمسؤولين اجتماع مغلق لأكثر من ساعة.

إن الثروة بالنسبة لي هي في " الإخلاص " فقط، ولا يوجد أمامنا طريق آخر سوى العمل كي نجعل الطرف الآخر يفهم ويستوعب ما لا يرى بـالعين المجـردة، ألا ترون معي أنه لا يوجد سبيل آخر كي نعّرف الناس بأنفسنا سوى الكشف عما بداخلنا !. ولكـن بـالرغم مـن فهمـي النظـري لـذلك، كـان الـذهاب إلى البنـوك مسالة قاسية، حيث إن الأمل كان مفقودًا. وكانت خطواتي ثقيلة وأنـا عائـد مـن البنك وقد تجاهلني المسئولون، وكنت أشعر بفـراغ نفسيـ وأن الحيـاة لا طعـم لها، ولكن الشيء الذي جعلني أستجمع قواي وأذهب مرة أخرى إلى البنوك، هـو إيماني وثقتي بأنني إذا حاولت سأنجح، وهو نفس الشيء الذي جعلني أتمكن من تحقيق المستحيل منذ كنت أستعد لامتحان دخول الجامعة، وبسبب هذا الإيمان على الأخص استطعت أن أكمل جولتي في البنوك على الرغم مـن اسـتبعاد الأمـل في نجاحها، يقولون :إن الإيمان يحرك الإنسان، وهذا القـول حقيقـة، والإنسـان في هذه الحالة هو أنا نفسي والآخرين، في نفس الوقت لو أنني غير واثق من نفسيـ فلماذا سيثق بي أو يصدقني الآخـرون؟. كيـف نطلـب مـن الآخـرين أن يتحركـوا ويعملوا من أجلنا ونـحن لا نعمل من أجل أنفسنا ؟. سأكرر قولي مرة أخـرى، في الأصل إن الإيمان الذي لا يتبعه عمل لا يعتبر إيمانًا، بل يكون مجرد زهو، عنـدما نتحرك نـحن أولاً ويرانا الآخرون ونـحن نبذل أقصى جهـدنا باسـتماتة، سـتتحرك قلوبهم ويبذلون العون من أجلنا.

نفس المواقف حدثت لي أيضًا عندما كنت أحاول اقتراض تكاليف إنشاء المستشفيات من صندوق تمويل الرعاية الطبية، بعد أن اشتريت الأرض بقرض من البنك، وذلك عندما قمت بمفاوضات مع صندوق تمويل الرعاية الطبية لطلب قرض لبناء المستشفيات، وهذا يؤكد على أن كل شيء في الحياة يعتمد على مدى قابليتك لبذل الجهد والعمل بأقصى طاقتك، فعندما قال لي موظف صندوق التمويل :إنه يريد معاينة الأرض، لم أنتظره بالموقع، بل ذهبت إلى مقر عمله بالصندوق واصطحبته إلى الموقع، ونحن في الطريق أخذت أتحدث معه وأشرح له بالتفصيل وبحماس عن أشياء تزكيني عنده، ربما يُساء فهم كلمة (تزكية نفسي) ولكن شخصًا مثلي لا يملك رأس المال ولا وساطة ولا سجل إنجازات سابقة، لم يكن عنده طريقة أخرى كي يجعل الناس تتفهم أفكاره وحماسه ويعرفونه كإنسان سوى فعل ذلك، في ذلك الوقت كان الحد المسموح به للقرض من صندوق تمويل الرعاية الطبية هو اثنان وثمانون مليون ين، وبالطبع تقدمت بطلب قرض في حدود المبلغ المسموح به كله، لكن كانت هناك شروط أخرى للموافقة على القرض، عند طلب قرض بأكثر من خمسون مليون ين، يجب أن تكون زاولت مهنة الطب لمدة تزيد على عشرة أعوام، وقد كان ذلك شرطًا صعبًا، حيث إنه لم يكن لديهم سابقة إقراض بأكثر من خمسون

مليون ين لطبيب لم يتم العشر سنوات في عمله، ومبدئيًا اعترضت على هذا الشرط قائلاً للموظف:

"لم يمر سوى ثمانية أعوام منذ تخريجي من كلية الطب جامعة "أوساكا"، فإن عدد أعوام خبرتي كطبيب ثمانية أعوام، لكني لم أتغيب طوال تلك الأعوام، وكنت أفحص المرضى كطبيب مقيم بالمستشفى ستة أيام في الأسبوع، لذلك بالمقارنة مع طبيب آخر لا يفحص المرضى سوى ثمان ساعات في اليوم، ستكون خبرتي ثلاثة أضعاف، ولو كنت تريد التأكد من هذه المعلومات ابحث بنفسك، إن الطبيب الذي يحصل على أجازة أيام الآحاد والعطلات الرسمية وعطلة رأس العام يكون مجموع أيام عمله في السنة 265 يومًا، ولو كان يعمل ثمان ساعات في اليوم، يكون عدد ساعات عمله الفعلية 2120 ساعة في السنة أما أنا فأعمل أكثر من ستة عشر ساعة في اليوم، وإذا ضربنا هذا الرقم في 365 يومًا، سيصبح مجموع الساعات أكثر من 5840 ساعة، وحتى لو كان عدد أعوام خبرتي الفعلية هي ثمان سنوات، فلو حولناها لعدد ساعات عمل فعلية، فسيكون عندي أكثر من 12 عام خبرة، ويمكنك أن تتأكد من ذلك بنفسك من أي مستشفى عملت فيها".

ولكن كانت توجد مشكلة أخرى بخلاف عدد أعوام الخبرة، فقد كان في اعتقادي أنه كي نوفر نظام رعاية طبية لحالات الطوارئ، ولكي يكون هناك رعاية طبية مثالية فيجب أن ننشأ مستشفى تحتوي على أكثر من 300 سرير، لكن كانت السعة القصوى الممكنة في ذلك الوقت هي 80 سريرًا، ولذلك تقدمت بطلب بهذا العدد، ومع ذلك كان يجب أن يُفحَص طلبي وقال لي الموظف " في حالة إنشاء أول مستشفى، فمبلغ التمويل الأقصى الذي يقدمه الصندوق هو قيمة إنشاء أربعون سريرًا ولا توجد سابقة بالموافقة على طلب ثمانون سريرًا، من البداية وأنا أنصح دائمًا بأن تكون البداية مستشفى سعة أربعون سريرًا، ثم عندما ينجح المشروع ويصبح هناك سجل أداء، يمكن أن تزيد السعة بالتدريج، لذلك فأنا أنصحك أنت أيضًا يا سيد "توكودا" بفعل نفس الشيء".

لكن المستشفى ومستوى الرعاية الطبية التي أفكر فيها يحتاج على الأقل لسعة ثمانون سريرًا. لذلك فقد اعترضت أمام الموظف وأظهرت له بالمستندات المفصلة وبها نسبة الأسِرّة الناقصة في تلك المنطقة، والوضع الحالي حيث يتم إرسال مرضى الطوارئ خارج المدينة للعلاج، وشرحت له وبصبر قائلاً " إننا إذا قللنا عدد الأسِرّة عن ذلك ستمتلئ المستشفى بالمرضى بسرعة، وسيصبح

استقبال مرضى الطوارئ صعبًا، هـذا بخـلاف الخلـل الـذي سـيحدث لإدارة المستشفى، وإننـا لـن نـتمكن مـن وضـع فريـق طبـي كـفء لحـالات الطـوارئ. ونتيجة لشرحي المفصل الذي قمت به داخل القطار الذي كنا نركبه عند الذهاب والعودة لموقع المستشفى، والذي كان أفضل من الحوار في مكتب الموظـف بمقـر الصندوق، فقد تفهم المسؤول في الصندوق حماسي، وبـدأ يسـتمع لكلامـي عـلى الرغم من عدم وجود سابقة بمثل هذا الطلب، وأخذ يعطيني عدة نصائح.

بالنسبة لمبلغ القرض المسموح به من الصندوق، فلو طلبت المبلغ المسموح كلـه وهـو اثنـان وثمـانون مليـون يـن، سـترفض اللجنـة بـالمركز الرئيسي طلبـك، وسيضيع عليك كـل شيء، لـذلك فأنـا أنصـحك بـأن تقلـل مبلـغ القـرض بمقـدار عشرون مليون ين ليصبح اثنان وستون مليـون يـن، وقـال لي: إنـك بهـذا المبلـغ أيضًا ستكون قد كسرت القاعدة لمن تقل خبرته العملية عن عشر سنوات وكانت آخر سابقة هي مبلغ خمسون مليون ين.

علاوة على ذلك بالنسبة لعدد الأسِرّة، يمكنك أن تبني مستشفًا كبيرًا وتقـدم طلب قيمة ستون سريرًا، ليس هـذا فقـط، بـل أمسـك الموظـف بـالقلم، وكتـب بنفسه وصحح ما كتبته كي لا ترفض اللجنة الطلب، وكانت النتيجة في

النهاية وبقرار مستقل من المركز الرئيسي للصـندوق، أن رفـع مبلـغ القـرض بقيمة عشرة ملايين ين، وإذا جمعنا هذا المبلغ مع المبلغ الذي تقدمت به لفـرع "أوساكا" أكون قد حصلت على قرض قيمته اثنان وسبعون مليون ين.

الهدف الصحيح يتطلب إجراءات صحيحة

وجـدت أيضًـا عنـدما أردت إنشـاء مستشـفى "أوكينـاوا توكوشـوكاي"، أني طلبت في البداية قرض من صندوق تمويل تطوير "أوكيناوا" قيمتـه بليـون و200 مليون ين، وذلك لإنشاء مستشفى بسعة 600 سرير، لكـن موظـف الصـندوق لم يعرني اهتمامًا على الإطلاق.

لماذا ؟ لأنه لم يكن هناك سابقة بذلك، وقد نصحني الموظـف أن أقلـل مـن سعة المستشفى، لكنني شرحت له بالتفاصيل وضع الرعاية الطبيـة في "أوكينـاوا" وأقنعته بأنني يجب عليّ في جميع الأحوال أن أنشأ مستشـفى سـعة 600 سريـر وفي نفس الوقت أظهرت له سبع خطط موازنة للقروض التـي حصـلت عليهـا في حدود المبالغ المسموح بها من الصندوق بداية بخطة الموازنـة لقـرض بمبلـغ 600 مليون ين، ثم 700 مليون ين، ثم 800 مليون، ثـم 900 مليـون، ثـم بليـون، ثـم بليون و100 مليون، ثـم بليـون و200 مليـون يـن، وبينـت لـه أنـه كلـما كانـت القروض طويلة الأجل وبفائدة بسيطة كانت أيسر على إدارة

المستشفى، وبـذلك يمكـن تقـديم رعايـة طبيـة جيـدة، وأن تفيـد في رفـع مستوى الرعاية الطبية في "أوكيناوا". وبفضل حماسي تفهم الموظف المسـئول أن ذلك سيكون من مصـلحة تحسـين الرعايـة الطبيـة في "أوكينـاوا". وقـام موظـف الصندوق بفحص ومقارنة خطط الموازنة السبع التي قدمتها له، ثم اقنـع رئيسـه بالموافقة على قرضي، وأخيراً استطعت أن أحصل على قرض مـن الصـندوق بمبلـغ 970 مليون ين، إن صندوق تمويل الرعايـة الطبيـة وصـندوق تطـوير "أوكينـاوا" هما مثل "الهيئات الحكومية" في أنهم لا يكسرون السـوابق ولا القواعـد الثابتـة، لأنه وكما هـو معـروف للجميـع، فبالنسـبة للموظـف الحكـومي، كسر القواعـد يسبب ضرر له ويؤثر على مستقبله الوظيفي سـلبًا ولا يعتـبر شـيئًا إيجابيًـا عـلى الإطلاق، لكن في حـالتي كسر صـندوق التمويـل ــ الشـبه حكـومي ــ السـوابق، بالإضافة إلى أنهم عاونوني في ملء استمارة الطلب.

هذه التجربة علمتني مـدى جـدوى العمـل بإيمـان وصـدق وإخـلاص، وأن تحريك الناس لا يكون بالكلام، بل إن تحقيق الأهداف النبيلة لا يأتي إلا بالعمـل الصادق وقوة الإقناع المرتكزة على اتخاذ الإجـراءات السـليمة، وهـذا شـكل مـن أشكال العمل باستماتة والمغامرة بالحياة بحثًا عن الحقيقة، إن البنـك في النهايـة يقرض أشخاصًا، وفي النهاية إن إخلاصي ومصداقية تصرفاتي هو الذي جعل البنـك يوافق على القرض، خاصة وإنني لا أملك رأسمال ولا أملك ضامن ولا

ضمان. ويجب علينا أن نعي أن العمل الذي غامرت فيه بحياتي قد حرك الناس وبذلك قد استطعت أن أكوّن "أعوانًا " حقيقيين ساعدوني على النجاح.

(2) كيف نكّون " أعوانًا "

" احترام الناس " طريقة فعالةً يمكن لأي شخص أن يستخدمها

الاستغلال التام للجوانب الجيدة عند الناس

يقال: إن الشركة هي أفرادها، إن أهمية الأفراد تنطبق على كل وظيفة، والأفراد الممتازون تتمناهم أية شركة، لكن يمكن لأي شخص أن يصبح فردًا مميزًا ومعاونًا، رائعًا من زاوية معينة، إن الإنسان في أصله غير كامل، وهناك من هو مميز في مجال ما وغير كفء في مجال آخر، ولكي نستحث مقدرة الفرد لأقصى درجة ونجعل منه المعاون الذي نبغاه، يجب أن نغمض عينينا عن المجال الغير مميز في الشخص، ونجعله ينشط ويعمل في المجال المميز فيه، مثلاً هناك طفل مميز في الحساب، وآخر ضعيف في الحساب ولكنه يحب الجري، سيكون من الصعب أن نعلم الحساب لذلك الطفل الذي يحب الجري وسوف يستغرق تعليمه وقتًا طويلاً. لأن الشخص نفسه لا يحب الشيء فلن يتقدم فيه، ولذلك ستكون قدرته وكفاءته منخفضة في ذلك الشيء بشكل ملحوظ، لكن لو غيرنا

نظرة الطفل للحساب وجعلناه ينظر إليه على أنه الجري الذي يحبه، سترتفع قدراته بشكل أسرع، بمعنى أن نستحث قوته لتصبح أثنا عشر أو خمسة عشر بدلاً من عشرة ونفس الشيء يقال أيضًا عن الطفل المتميز في الحساب، في اعتقادي أن هذه هي الطريقة التي يجب أن نُنشئ بها الأفراد ونحركهم لنجعل منهم الأعوان الذين نتمناهم، نوكل إلى الفرد المهام التي يبرع فيها ويتميز ونوكل الأخرى لشخص آخر قد يبرع فيها، ومقابل ذلك نستحث قوته لتصل إلى 120%.

ماذا سيحدث لو جمعنا خمسة أشخاص ممتازين في كل شيء أو بمعنى آخر إن كل واحد فيهم 100% ؟ أعتقد أنهم سيستطيعون تأدية عمل حجمه 500 درجة، لكن هناك عيب في ذلك، وهو أننا إذا جمعنا خمسة أشخاص من الذين يمكن أن تستحثهم لإظهار كفاءة تساوي 120 درجة في المجال الذي يبرعون فيه، ستصبح النتيجة 600 درجة، وهذه النتيجة تدلل على أنهم سيقومون بعمل فعّال وحجمه كبير مقارنة مع الخمسة أشخاص الذين حصلوا على 100 درجة.

بالنسبة للاعبي البيسبول المحترفين أيضًا، فإن اللاعبين ذي المواهب المتعددة (المواهب الثلاث وهى الجري والهجوم والدفاع) قليلون، ولذلك فنحن نرى متخصصين بارعين في الجري فقط أو الهجوم فقط وبراعة المدرب تكون في وضع الرجل المناسب في المكان والوقت المناسب.

نفس الشيء يقال عن إدارة الشركات، فالثروة البشرية ليست براعة كل فرد على حدة، بل بالعمل في فريق، وتحقيق الفوز يكون بمجهود وقوة كل الفريق معًا، لذلك فأنا عندما أعين موظفين عندي لابد أن أسألهم عن (الشيء الذي تبرع فيه) و(الشيء الذي تريد أن تفعله) ليست المشكلة عندي مدى قدرات الفرد الذهنية أو درجات امتحاناته، بل كونه يملك قلبًا صافيًا أم لا، وهل هو سلس ومطيع أم لا، بمعنى: هل يستطيع أن يقول بسلاسة ما هو الشيء الذي يبرع فيه والشيء الغير بارع فيه ؟ هل عنده استعداد للتقدم للأمام وتنمية قدراته في المجال الذي يبرع فيه أم لا ؟ هذه هي معايير اختيار الموظفين عندي.

دعونا نضرب أمثلة على ذلك من خلال موظفي الإدارة في مستشفيات "توكوشوكاي". ربما يكون عدد الأفراد الذين يطلق عليهم المجتمع خريجي كليات القمة قليلون، لكنهم ومن وجهة نظر معينة متخصصون كلُ في مجاله،

مثـل الإداريــين والأطبــاء والممرضــات ومــوظفي إدارة التخطــيط وإدارة الحسابات وإدارة المشـتريات وإدارة اللـوازم الطبيـة وغـيرهم، وأنـا أزعـم أنهـم طاقم متكامل لا يقل كفـاءة عـن مـوظفي البنـوك والشركات التجاريـة الكـبرى، وقوتهم مجتمعين هي التي تحرك "توكوشوكاي" اليوم.

إن البحث عن النقاط الإيجابية والقوية في الأفراد وتنميتها والسماح لهـم بالعمل في المجالات التي يبرعون فيهـا، يجعـل درجـة إنتـاجهم تصـل إلى 120%. وهـذا هـو سر إعـداد الأعـوان كـما ينبغـي أن يـتم إعـداداهم، وإعـداد الأفـراد بطريقـة جيـدة شيء مهـم جـدًا، حيـث يجعـل المؤسسـات والشركات تسـاهم كمنظومة واحدة في خدمة المجتمع.

طيبة وتفهم ممرضة

أيضًا كي نعد أعوانًا، لا يجب مطلقًا أن نميز بينهم، بـل إن أول شرط هـو أن نـحب جميع الأفراد.

يضـم مجلسـنا "توكوشـوكاي" أشـخاص مختلفـون بدايـة مـن الـذين كـانوا يشتركون في الحركات الطلابية في الجامعة إلى الأشخاص الذين لهم ميـول يمينيـة. وهناك أيضًا من استطاعوا الالتحاق بجامعة طوكيو من أول امتحان، وهناك مـن تعلموا الطب في أمريكا. وإن كان يُقال أن الأطباء هم أكثر الناس

أنانية، لكن وكما يوجد الأنانيون يوجد أيضًا العنديون والسلسون.

أنا من خلال طبيعة عملي أتعامل مع ممرضات كثيرات، البعض منهن دائمًا في "حالة حب" أي " لا يستطعن الحياة دون حب "، ذلك النوع من الممرضات ينظر إليهم المجمع نظرة تحامل، وهناك من الأطباء من ينظرون إليهم شزرًا لاعتقادهم أنهم (يلوثون شرف المهنة)، لكنني أعتقد أنها صفة من الصفات الرائعة، لماذا أعتقد ذلك ؟ لأن الوقوع في الحب شيء مهم جدًا، خاصة للممرضة التي تعتني بالمرضى، بل هو شرط يجب توافره فيها، لذلك أنا أضع تلك الممرضات في الاستقبال حيث فرصة لقاء المرضى أكبر، وينجحن عادة في هذا المكان وبلا استثناء.

وبناء على ملاحظاتي أيضًا فإن المرأة المحبة هي (تحب) وفي ذات الوقت (تريد أن تكون محبوبة) وهذا الإحساس عندهن يبلغ ضعف الأشخاص الآخرين، ولذلك فالممرضة دائمًا تتعامل مع المرضى بكلمات رقيقة حتى مع نفس المريض كل مرة، وتقلق وتهتم للمرض مستخدمة عبارات (جدتي، هل أنت بخير؟ أتشعرين بالألم؟). فهذا العطف والحنان مهم جدًا أكثر من أي شيء آخر، وكما ذكرت في الفصل السابق لكل إنسان نقاط ضعف ونقاط قوة، لهذا يجب أن نبحث عن نقاط قوة الشخص الآخر فقط ونخلق له المكان

والفرصة التي يمكن أن ينمي فيها هذه القوة، وفي نفس الوقت لكي نجد نقاط القوة في الناس، لا يجب أن نأخذ بما هو متعارف عليه فقط، وألا نفرق في المعاملة بين الناس، بل يجب أن نهيئ أنفسنا وقلوبنا لحب الناس دائمًا.

لقد كتب د. كارلينج في كتابه (تحريك الناس) أنه (عندما لا تعرف شخصية الذي تتعامل معه، فيجب أن تجد نقاط قوته وتمدحها). إن مدح الطرف الآخر ينتج عنه في النهاية أن نجعله يحبنا.

الشروط التي يجب توافرها في رئيس الولايات المتحدة الأمريكية

معنى كلمة " flare "

سأضرب مثالاً آخر، إن الشرط الذي يجب توافره كي تصبح رئيسًا لأمريكا هو وجود "flare"، ومعنى "flare" هي " النور الساطع "، وتستخدم أيضًا على كلمة "تنورة". والمعنى العام هو (اشتعال الضوء). ولكن لو توغلنا في المعنى أكثر، أعتقد أنها تؤدي لمعنى "الجاذبية الجنسية" (أن تُشعِر الطرف الآخر بجاذبيتك) أو (الجاذبية التي تجعل الناس تحبك). وكما تعرفون أن الفوز في انتخابات الرئاسة يلزمه الحصول على تأييد عدد كبير جدًا من الناس، لذلك فهذه "الجاذبية" شرط أساسي تجعل عددًا من الناس من كل نوع يحبك وعندما تُحبِّب الناس فيك، فلن يروا إلا جوانبك الحسنة، وهذا

عكس أن ترى العيوب والجوانب السيئة فقط في الأشخاص الذين تكرههم، وتبحث عن أخطائهم دون قصد منك. حسنًا : ماذا نفعل كي نجعل النـاس تحبنـا ؟

أولاً: وكما قلت سابقًا : أن تحب الطرف الآخر ولا تتحامل عليه.

ثانيًا : أن تتعامل مع جميع الأشخاص بصدق وإخلاص.

إن العلاقات الإنسانية مسالة دقيقة وحساسة وشائكة في نفس الوقت، وإن قليلاً من الاهـتمام يخفـف مـن حـدة العلاقـات، وعـلى العكـس مـن ذلـك فـإن الكلمات القاسية الغير مناسبة قد تجرح الطرف الآخر.

وكما هو الحال مع (الممرضات يقعن في الحب كثـيرًا). وبصرف النظـر عـن شخصية الإنسان التي تنعكس على علاقاته بالآخرين، فالإنسـان الـذي لـيس مـن طبعه العطف والحنان في الأصل، يجب أن يفكر (هـل أعتنـي وأقـدم المسـاعدة بإخلاص للطرف الآخر؟) وألـيس هنـاك شيء آخـر اسـتطيع فعلـه ؟. وإذا كانـت الإجابـة بالسـلب فأنـت مازلـت لا تمتلـك الدرجـة الكافيـة مـن الإيمـان والجهـد الصادق لتفهم الآخرين وتعطف عليهم وتجعلهم يفهمونك.

لقد سبق وسمعت من رجل أعمال جزء من قصة نجـاح السـيد "ماتوشـينا كونوسوكا" رئيس شركة "ماتسوشينا" للأجهزة الكهربائية، وما لفت نظري

في القصة هو فلسفة الإدارة عنده، كانت صحة السيد "ماتسوشينا" ضعيفة، وكان كثيراً ما يترك العمل للموظفين، ولكنه كان يضع كامل ثقته فيهم عند تركه الإدارة لهم، ولهذا السبب على وجه الخصوص أصبحت شركة "ماتسوشينا" للأجهزة الكهربائية شركة عملاقة.

إن العمالة الممتازة تنمي نفسها حتى لو تركت دون رقابة، وحتى في حالة الموظفين الذين لهم بعض العيوب، لو حاولنا تنمية نقاط القوة فيهم، ووثقنا بهم وببراعتهم وتركناهم يعملون بمفردهم، سيعملون على مستوى لا يقل عن مستوى الأشخاص الممتازين.

بمعنى: إن إرشاد وتوجيه المحيطين وخاصة الرؤساء يجعل الموظفين يعملون بكفاءة لا تقل عن كفاءة الموظفين الممتازين، ويصبحون نافعين تمامًا مثل العمالة الممتازة، ألا تعتقدون أن التوفيق والنجاح يعتمد على ثقتنا في الطرف الآخر وتعاملنا معه بإخلاص وبأن نحبه ونجعله يحبنا ؟

سبب تحويلي "توكوشوكاي" إلى " مجموعة علاجية وقفية "

قمت بتحويل مجموعة "توكوشوكاي" العلاجية إلى مجموعة علاجية وقفية بتاريخ 4/1 سنة (1981م). الفرق بين مجموعة علاجية ومجموعة علاجية وقفية لغويًا هو إضافة كلمة "وقفية " فقط. ولكن كمعنى هناك فرق

شاسع، ما هو هذا الفرق ؟

ببساطة، " ؤسسة علاجية وقفية" تعني إنني لن أترك أي ميراث لأولادي وأحفادي، فقد قمت بالمساهمة بمبلغ ثلاثين مليون ين وكونت مؤسسة "توكوشوكاي" العلاجية، ثم قمت بالمساهمة بمبلغ خمسين مليون ين لتكوين مؤسسة "أوكيناوا توكوشوكاي" العلاجية. وخلال تلك المدة قمت بإنشاء مجموع تسع مستشفيات في أرجاء اليابان، تلك المستشفيات كمنشآت ومال قيمتها الفعلية إذا أخذنا في الاعتبار ارتفاع الأسعار، مبلغ لا يمكن تخيله. ربما تساوي الآن أكثر من عشرة أو عشرين بليون ين. إن هذه الثروة التي تقدر بعشرات البلايين كانت كلها وحتى 3/31 عام (1981م) ملكًا خاصًا لي، فأنا الذي كونت هذه الثروة ونميتها، وكان لا يحق لأي شخص أو جهة قانونًا أن تتدخل إذا ما قررت أن أورثها لزوجتي وأبنائي، لكنني الآن قد تخليت عن هذه الثروة، ولم يعد من حقي أن أتصرف فيها بحرية من بعد أن جعلتها "مؤسسة علاجية وقفية"، وحتى لو فُض مجلس "توكوشوكاي" ستصبح مستشفيات التسع ملكًا للدولة أو تتبع المجلس المحلي ولن تستطيع كل من زوجتي وأولادي أن يرثوها، لقد أصبحت مالاً عامًا بالكامل.

كنت أتمنى أن تكون تلك المستشفيات التي أنشأتها بنفسي. وتمنيتها أن تكون تحت تصرفي وملكًا خاصًا لي، فأنا أيضًا بشر، وكنت أتمنى أن اصطحب تلك المستشفيات معي إلى الآخرة بعد موتي، إلا أنهم يقولون إنك لا تستطيع فعل أي شيء بالمال حتى الهروب من النار ودخول الجنة ؟ نعم كانت أمنيتي الحقيقية دون تكلف أو ادعاء أن تكون تلك المستشفيات التي أنشأتها تحت تصرفي وملكًا خاصًا لي، فأنا أيضًا إنسان يهتم بمنفعته الشخصية لدرجة شديدة لكن دائمًا ما كنت أقول لنفسي إنني إذا فضلت مصلحتي الشخصية فلن أصلح أن أكون قائدًا.

وقمت بتنفيذ هذا القول، وعندما فعلت ذلك ماذا جرى ؟ لقد تغيرت نظرة المحيطين تجاهي كلية.

إننا نقوم في مستشفيات "توكوشوكاي" بتعيين عدد كبير من الأطباء والممرضات وموظفي الإدارة كل عام، ونطلب من هؤلاء الجدد كي يحققوا الرعاية الطبية الحقيقية التي نرجوها منهم أن يتفهموا وينفذوا على أرض الواقع مبادئ "توكوشوكاي" وطرق تحقيقها. فأنا عندما أجمع فريق العمل الجديد ويقفون أمامي، أكرر على مسامعهم شرح ماهية الرعاية الطبية الحقيقية، وأن الرعاية الطبية جوهرها أن تكون من أجل المرضى والمواطنين، ولكن عندما كنا

" مؤسسة علاجية " كان المحيطون لا يتفهمون معنى كلامي بسهولة وكانوا ينظرون لي نظرة يملؤها الشك معناها (هو يقول كلامه الجميل، لكن في النهاية كل هذه المستشفيات ستصبح ملكًا خاصًا له شخصيًا). لم يكن عندي نية أو قصد منذ البداية أن أجعل تلك المستشفيات ملكًا خاصًا لي، لكن ومن خلال الشكل القانوني لتلك المستشفيات كمؤسسات علاجية لم يكن لي حيلة في أن يعتقد الناس ذلك، لكن وبعد أن تغيرت إلى "مؤسسة علاجية وقفية" مباشرة، عرف كل العاملين بالمستشفيات نيتي حتى دون أن أذكرها كلامًا، وتغيرت نظرة العاملين لي تمامًا بعد ذلك، وطبيعي أن هذا التغيير أسعدني كثيراً.

ترك المنفعة الشخصية والبدء من الصفر:

متى بدأت في التفكير في اتخاذ هذا القرار؟ كان ذلك بعد فترة وجيزة من تأسيسي لمستشفى "أوكيناوا توكوشوكاي". ولو كنت أفكر في أن أضع أرباح هذا المستشفى في جيبي الخاص، كان لا بد أن أذهب بالطائرة إلى هناك على الأقل مرة واحدة في الأسبوع لأتابع واشرف بنفسي باستمرار على المستشفى، لكنني كنت مضغوطًا في العمل بشدة في ذلك الوقت وكان يجب أن أفتتح على التوالي عدة مستشفيات في كل من مناطق "فوكوكا"، "كيوتو"، "جياكاساكي" و"ياماتا"، لذلك فقد فكرت في أنني إذا لم أتلقى يناً واحدًا

من تلك الأرباح ولم أتقاض مرتبًا على الإطلاق، سيجعل ذلك العاملين بالمستشفى أن يجتهدوا في العمل من أجل المستشفى، بمعنى إنني إذا لم أشرف على المستشفى ولم أبدي أي مطامع شخصية فيها، سيشعر العاملون فيها بالاستقلال ويقدمون على التفكير والتخطيط بجدية من أجل إدارة المستشفى والإشراف عليه وتنميته، لذلك أصبحت لا أذهب إلى"أوكيناوا" سوى مرة واحدة كل شهر أو شهرين بدلاً من الذهاب مرة في الأسبوع كما كان من المقرر أن يحدث، بل وعلاوة على ذلك كنت أرجع من هناك راضيًا ومبتسمًا، إن الذهاب إلى هناك مرة كل شهرين عوضًا عن مرة في الأسبوع جعلني أبذل ثُمن المجهود الذي كان يجب أن أبذله إذا ذهبت مرة كل أسبوع، لذلك كانت المهمة سهلة ووفرت مجهودًا كبيرًا استطعت أن أوجهه إلى إنجاز هدف كبير آخر، وذلك يؤكد مرة أخرى ومن زاوية مختلفة أنه لا يوجد بديل عن الحصول على مساندين ومعاونين حقيقيين، وأيضًا وفي النهاية إن عدم إظهار رغبة في منفعة خاصة وكما فعلت كان نقطة انطلاق بالنسبة لي، وجعل موقفي جيدًا أمام الناس، كما جعلني مرتاحًا وقادرًا على تحقيق أهداف أخرى، هذا بالإضافة إلى اعتقادي بأن " هذه هي سنة الحياة".

ليس الموظفون فقط الذين حدث تغيير لهم أو في رؤيتهم للأمور، بل إن زوجتي وأبنائي أيضًا قد تغيروا وبعدما تبين لهم أنهم لن يستطيعوا الحصول

على إرث من أبيهم يعتمدون عليه في حياتهم، أدركوا أنهم يجب أن يفعلوا شيئًا جديدًا لأنفسهم وبمجهودهم الذاتي، وشعرت أنه تولد لديهم إحساسًا بالاستقلالية، لكن هناك شيئًا كبيرًا آخر قد تغير علاوة على الأشياء التي ذكرتها، هذا الشيء هو أنا نفسي... لقد تغيرت طريقة إحساسي بالأشياء التي كانت موجودة حتى الآن مائة وثمانين درجة.

لقد تخليت عن أملاكي كلها ولا أستطيع التراجع في ذلك الآن، وأصبحت لا أملك شيئًا كما كنت عندما خرجت من بلدتي "توكونوشيما". لا يوجد أحد أقوى من شخص لا يملك شيئًا، فعندما كنت أملك التسع مستشفيات كنت مازلت أهتم بالأشياء الصغيرة وكنت من ناحية أقول من أجل المرضى، ومن ناحية أخرى كان إحساسي واهتمامي منصب على نفسي- وعلى عائلتي الجميلة، وبعدما أصبحت لا أملك شيئًا على الإطلاق وبعدها تركت الاهتمام بالأمور الصغيرة، وأصبحت لا أشعر بالقلق ولا بالحيرة من شيء منذ ذلك الوقت، وأصبح المهم بالنسبة لي هو أن أتقدم بخطى ثابتة نحو تحقيق مثالياتي، وهكذا وبالتخلي عن المنفعة والمكاسب الشخصية تغيرت نظرة المحيطين لي، وتغيرت أسرتي، ليس هذا فقط، بل تغيرت أنا نفسي وعلاوة على ذلك حدثت عدة أشياء إيجابية مثل تمكني من التركيز على أهداف كبيرة أخرى، إن التخلي عن الثروة يشعرك بالخسارة، لكن إذا قارنت هذه الخسارة

بالأشياء الإيجابية التي حدثت لي ستكون تلك الخسارة صغيرة، وهذا ما شعرته بنفسي ومن خلال تجربتي الشخصية.

أهمية فلسفة " مرة واحدة في العمر ":

إن العلاقات الإنسانية لا تقوم بقرار من شخص واحد فقط، بل تحدث بشكل طبيعي من خلال مراحل العلاقة التي تتعامل فيها بإخلاص مع الطرف الآخر... حسنًا، ما هي كيفية التعامل مع الناس بإخلاص ؟ هي ألا تُسبب خسارة لأحد أبدًا، لو أنك مديون لأحد ويجب أن تؤدي الدين خلال عام أو عامين على الأكثر، فلا يجب أن تقول له أنك سوف تؤدى الدين خلال عام أو عامين على الأكثر فقط، بل من الضروري التعبير عن ذلك بالفعل، وفي نفس الوقت يجب ألا تقوم بأي تصرف من شأنه أن يجعل الناس يظنون فيك السوء مثل (هذا الشخص دائمًا هكذا، مهمل وغير ملتزم). ولأننا لسنا قديسين نخطئ حيانًا ونتسبب في مشاكل ومعاناة للآخرين يجب أن يكون ذلك في أضيق الحدود، أي أن تستطيع أن تقنع ثمان أو تسع أشخاص من مجموع عشر أشخاص بأن هذا الخطأ خارجًا عن إرادتك، فمثلاً عندما تخطئ في علاقتك بالنساء، لو أنك شخص مجتهد وملتزم بشكل عام، بالتأكيد سيجد المحيطين لك العذر قائلين (هو إنسان ملتزم، لكنه ضعيف أمام النساء) أو (إن الطرف

الآخر هو المخطئ، إن هذا من فعل الشيطان).

لكن، لو أنك غير ملتزم بشكل عام، ستكون دائمًا في موقف الملام حتى لو لم تكن مخطئًا وسينتقدك الناس ويتهمونك قائلين (لا يلوم إلا نفسه). وستقع فريسة لسخريتهم وتهكمهم، على أي حال لا يجب أن تفعل مطلقًا ما يدعو الطرف الآخر أن يقول (خسرت بمعرفتي لهذا الشخص)، ويجب أن تكون علاقتك مع أي شخص على الشكل الصحيح، ولو فعلت ذلك ستجد أن الطرف الآخر يمد لك يد العون عندما تكون في أزمة أو تحتاجه، إن العلاقات الإنسانية تتكون هكذا بشكل طبيعي.

تعامل بإخلاص مع الطرف الآخر:

هناك مصطلح في طقوس حفل الشاي يقول : (مرة واحدة في العمر). وهذا المصطلح يرجع إلى فلسفة وتعاليم " الزن " (طائفة بوذية يابانية، تتميز بالتفكير في الأشياء بإمعان أي التأمل ولها الكثير من الأقوال المأثورة والعبر). وهذا المصطلح يعني أنه خلال حفل الشاي تتقابل مع أشخاص ربما لن تقابلهم إلا مرة واحدة في العمر وأنك يجب أن تتعامل معهم وأنت تشعر أنك ربما لن تقابلهم مرة أخرى طوال حياتك ويجب أن تعاملهم بشكل لا تندم عليه بعد ذلك.

خاصة الأطباء الذين يأتمنهم الناس على حياتهم، لا يجب أبدًا أن ينسوا هذا القول، فمثلاً: الطبيب الذي يأتي إلى عمله في الصباح متعبًا ويعاني من آثار السُكْر أو قضى ليلته ساهرًا يلعب المهجونغ (لعبة صينية مثل الشطرنج تلعب بأربعة أشخاص) ويفحص المرضى متكاسلاً وباستهتار، ماذا سيحدث عندئذ ؟ ربما يموت المريض في اليوم التالي، وإذا حدث ذلك فسوف يندم ذلك الطبيب ويلازمه الندم طوال حياته.

أنا دائمًا أتعامل مع مرضاي بإخلاص وبذل النفس من أجلهم، ودائمًا اذكّر نفسي بأنني يجب أن أبذل قصارى جهدي من أجلهم وأنه ربما لن أتقابل معهم مرة أخرى طوال حياتي. وأصبح ذلك عادة عندي ومن خلال تمسكي بهذا المعنى استطعت أن أُنشئ تسع مستشفيات، حتى الآن على مدار ثمان سنوات أقولها ببساطة، تسع مستشفيات، لكن كل مستشفى كان يحوي 300 أو 400 سرير ولم أكن أستطيع فصل ذلك أبدًا دون الإخلاص وبذل الجهد ودون وجود من يقف بجانبي ويساندني، بل في واقع الأمر إنه بفضل وجود أناس في المناطق التي أنشأت بها تلك المستشفيات بذلوا أقصى جهدهم لمساندتي لما استطعت تحقيق ذلك وحدي، وتلك المناطق هي "أوكيناو" و "فوكوكا" و "كيوتو" و"جيكاساكي" و"ياماتو".

لماذا، وأنا مجرد طبيب، تعاون هؤلاء الناس معي بهذا الجد والجدية؟ أستطيع القول بأن ذلك تم بفضل تعاملي بإخلاص ومن القلب التزامًا بفلسفة أنه ربما يكون لقاؤنا " مرة واحدة في العمر".

لقد استمت من أجل تحقيق أهدافي التي طمحت إليها وهي تعادل مائة ضعف قدراتي العقلية وتخليت عن مكاسبي الشخصية، أقول تخليت عن مكاسبي الشخصية، لكن الأكثر وقعًا أن أقول إنه لم يكن لدي وقت كي أفكر في مكاسب شخصية، أنا أعتقد أنه لا بأس من وجود منفعة أو مكسب خاص يسعى الإنسان إليه، لأنه لو لم يكن كذلك لما استطعنا أن نكبر ونتطور، لكن لا يجب أن تطفو رغبة المنفعة والمكسب الشخصي على السطح، ولا يجب أن يصدر منا فعل أو تصرف يدل على وجود هذا الإحساس، ولهذا فقد ضغطت على نفسي وتحاملت كي أجد هدفًا يساوي مائة ضعف قدراتي الفعلية كي لا أجد عندي وقت للتفكير في منافع شخصية.

اكتشف موجة الطرف الآخر واضبط موجتك عليها:

كي نحصل على أعوان حقيقيين يجب أن نهتم بكل الناس الذين نقابلهم، بمعنى أنه من المهم أن نتقابل مع الناس ونحن معتقدون أنه ربما يكون لقاء لمرة واحدة في العمر، وكما ذكرت في الفقرة السابقة، إن هذا لا يعني أن نغير من

تصرفاتنا حسب موقفنا ومركز الطرف الآخر، بل يجب أن نضع قاعدة نهائية للتعامل الإنساني وهي أن نخلص ونجتهد مع كل الأشخاص، في كل الأوقات. لكن الإخلاص ككلمة قولها سهل ولكن كتطبيق ليست كذلك، فمثلاً : لو كان الطرف الآخر طفلاً، ففي مثل هذه الحالة، كثير من الناس سيقول : إنه يجب أن نتعامل مع الطرف الآخر على حسب مستواه، لكن ما معنى مستواه هنا ؟ وما هي المقاييس لتحديد هذا المستوى ؟ هل هي قدرات الشخص أم مركزه أم عمره ؟

لو كانوا يقصدون القدرات، فما هو مقدار الاختلاف بين الكبار والصغار في القدرات ؟ لو أخذنا لعبة "لكو" (لعبة يابانية قريبة من لعبة النرد) أو لعبة "شيكي" (لعبة يابانية قريبة من الشطرنج) أو الرسم أو القدرة على الحساب و قوة الذاكرة كمثال، لا يوجد أي ضمان يأكد على أن الكبار مستواهم أعلى من الصغار، مثلاً : إذا كان هناك طفل تعلم العزف على البيانو منذ الصغر، فسيعزف البيانو بطريقة أروع من الكبار العاديين حتى في عالم "لكو" و "شيكي"، مهما تكاتف زمرة من الكبار، هناك أطفال لا يمكن منافستهم، وعلى هذا المنوال، لا يمكن أبدًا الجزم بأن الأطفال أقل قدرة من الكبار، ولكن هناك فارق الخبرة فقط، وفي العموم يحدث خلط بين فارق الخبرة والقدرات، بمعنى إنه يجب أن نتحاشى وبشدة طريقة التعامل التي تقلل من شأن الطرف

الآخر لأنه طفل.

حسنًا، كيف سيكون التعامل مع الأطفال طبقًا لفلسفة " مرة واحدة في العمر " ؟

أولاً، الطرف الآخر هنا خبرته قليلة، لكن يجب أن نتعامل معه بصدق وإخلاص كما هو الحال عند التعامل مع الكبار ذوي الخبرة، بمعنى : أن لا نقلل من شأنه ولكن نضبط أنفسنا على مستواه، أي نضبط موجتنا على موجته، ولأنه لا يملك الخبرة ففهمه للأمور بطيء، لذلك يجب أن نضبط سرعتنا على سرعته بأن نخفف من سرعة الموجات التي نرسلها إليه.

توصية بأن يكون عندنا آذانًا صاغية:

عدد أولادي سبعة، أول القائمة هي بنت وهي الآن في الصف الثالث الثانوي، ثم ولد في الصف الأول الثانوي، ثم بنت في الصف الثاني الإعدادي وبنت في الصف الأول الإعدادي ثم بنت في الصف السادس الابتدائي، ثم ولد في الصف الرابع الابتدائي وأخيراً بنت في الصف الثالث الابتدائي، عندما كان ابني الكبير تلميذًا في الصف الثالث الابتدائي، حدث أنه في يوم من أيام الآحاد ــ وأنا كعادتي أذهب للعمل يوم الأحد أيضًا ــ أن استيقظت مبكرًا وأعددت نفسي للخروج وعندما كنت أنتعل الحذاء عند عتبة الباب من الداخل، جاءني

ابني قافزًا ومرتسمًا على وجهه علامات الغضب ومسك كم بـدلني في راحـة يده الصغيرة ثم رفع رأسه ناظرًا إليّ مفكرًا وقال لي (أبي، اليوم هو اليوم الرياضي بمدرستي، لـو سـمحت أن تحضر إلى المدرسـة). كنـت وبسـبب ضـغوط العمـل بالمستشفى لم اذهب ولا مـرة واحـدة إلى اليـوم الريـاضي بمـدارس أولادي أو إلى اليوم المفتوح الذي يحضر الأهل فيه مع أولادهم الدروس، لكني لاحظت نظـرة عدم الرضا في عيني ابني، فوضعت يدي على كتفه وقلت لـه بهـدوء (اليـوم هـو اليوم الرياضي في مدرستك، كم أود أن أذهـب أنـا أيضًـا). وعنـدها رأيـت نظـرة عدم الرضا قد تلاشت من عيني ابني الكبير وقال لي (إذن تعال). فسألته (في أية ساعة يبدأ ؟). فقال (في التاسعة صباحًا).

قلت (حسنًا، اليوم هو يوم الأحد وجميع المدارس يقام بها اليـوم الريـاضي. وفي اليوم الرياضي تتسابقون في الجـري وتقعـون، وهنـاك مـن يصـاب مـنكم في لعبة "حرب الفرسان" أليس كذلك؟). أجابني (نعم يحث هذا).

فقلت متابعًا (عندما يقعون يصـابون وينـزف الـدم مـنهم ويتـألمون ألـيس كذلك ؟ إذن هل أترك هؤلاء الأطفال يبكون ؟). فسكت.

وكانت تبدو عليه علامات التفكير، فاتخذت هذه الفرصة وأضـفت (والـدك أيضًا يريد أن يذهب لتشجيعك في اليوم الرياضي ولكن كل

المستشفيات تغلق يوم الأحد ولا يوجد أطباء لعلاج الأطفال المصابين، هل تقبل بهذا؟). بعد طول تفكير أجاب ابني من تلقاء نفسه (لقد فهمت، أبي يعالج هؤلاء الأطفال، بما أن الأمر هكذا سأدعك تـذهب إلى المستشـفى). لـو أننـي في هذا الموقف وعندما اندفع ابني نـحوي قلت له رافضًا (لا، لا يمكننـي، اليـوم أنـا مشغول ولذلك لا أستطيع الذهاب إليك) فماذا سيحدث ؟ كان ابني لـن يـتفهم طبيعة عملي أبدًا وكانت مشاعر عدم الرضا ستظل في قلبـه، لـذلك أنـا قلـت لـه (أريد أن أذهب) في البداية لأطمئنه وأفتح قلبه لي ثم أوجهه بعـد ذلـك بهـدوء كي يفكر بنفسه، ما أريد قوله هنا هو أن هناك بعض الأشـخاص الـذين يبـذلون جهدًا كبيراً في العمل ويعتقدون في أنفسهم (أننا نعمل ونتعب) أليس هذا كافيًـا ؟ سيتفهم الآخرون موقفنا في يوم ما).

لكنني لا أوافق عـلى طريقـة التفكـير هـذه، وأعتقـد أنـه يجـب أن نجعـل الطرف الآخر يتفهم ويتقبل بموضوعية مقدار الجهد الذي نبذله في عملنـا، وكـما لاحظتم من المثال السابق أنه من المهـم توجيـه الطـرف الآخـر لأن يكـون لديـه آذانًا صاغية تسمع كلامنا وتعيه، وكي نفعل ذلـك يجـب أن نضـبط موجتنـا عـلى موجة الطرف الآخر كي نقنعه.

إن اعتقادك بأنك تبذل المجهود وتتعب هو ببساطة يتعلق بمسألة رضاك عن نفسك، لكن يجب أن تفعل شيئًا يجعل الطرف الآخر يعترف ويقتنع أنك تبذل المجهود وتتعب، وبناء على ذلك سيزداد عدد معاونيك ومسانديك من تلقاء أنفسهم، ومنذ تلك المرة التي تحدثت إلى ابني الكبير عن عدم قدرتي الذهاب إلى مدرسته، فقد تفهم طبيعة عملي جيدًا، بل لم يوجه لي أي عتاب أو إشارات عدم الرضا منذ ذلك الوقت، وذلك بالرغم من عدم ذهابي إلى اليوم الرياضي أو اليوم المفتوح بمدارس أولادي، بل كان يقوم بدلاً عني بتوعية وإقناع أخوه الصغير وأخواته البنات عندما يشعرون بعدم الرضا عني.

(3) شروط القائد

اكتساب مهارة العمل مع من يتفوق علينا

" التطبيق العملي " يصنع الكوادر

إن المفكر الياباني " يوشيدا شووإين " الذي ظهر في أواخر عصر إيدو (النصف الأول من القرن التاسع عشر) معروف بتأسيسه لمعهد تثقيفي خاص أسماه " شووكا صون جوكو ". وصغار الشباب الذين تعلموا في هذا المعهد الخاص معروف أنهم كانوا من الذين حملوا ألوية الإصلاح والتغيير في اليابان

الجديدة إبان حركة إصلاح عصر ميـجـي عام 1869. فترى ما هو السر وراء ظهور هذا العدد من الكوادر النابغة من هذا المعهد ؟

للإجابـة عـلى هـذا السـؤال بجملـة واحـدة سـنقول :إن السـبب يرجـع إلى أسـلوب تنميـة القيـادات الـذي غرسـه "يوشـيدا شـووإين" في قلـوب وعقـول مريديه. لقد وضع " يوشيدا " ستة عناصر أساسـية يعتبرهـا ضروريـة مـن أجـل تنشـئة الـرواد والقـادة وهـي " الإرادة " و"المعرفـة" و"الـروح " و"السـلوك" و"الإحساس" و"الشفافية "، ثم غرس تلك العناصر في نفوس تلامذته ومريديـه، أي أنه كـان يـدعو إلى امـتلاك الإرادة وصـقل المعرفـة التـي تحقـق تلـك الإرادة وتحولها إلى واقع على الأرض، كما أنه دعا إلى الـتحلي بقـوة الـروح التـي تجعـل صاحبها المقبل على الحياة العمليـة لأول مـرة متمسـكا بمبادئـه إلى النهايـة دون ضعف أو خنوع أو تراجع، لكن ذلك المفكر بعد أن تلا جملته السـابقة يومًا مـا أخذ نفسًا طويلاً وهو يجول بعينيه في عيون تلامذته، ثم قال لهـم : "إذا نفـذتم الجزء الذي ذكرته الآن فسوف تصبحون علماءً. لكن حتى لو صار الواحـد مـنكم عالمًا، فلن يستطيع ـ مع هذا ـ أن يصير بين يوم وليلة قائدًا ورائدًا يسـتفيد منـه المجتمع !".

حسنًا... فلكي يصبح المرء قائدًا ورائدًا بمعنى الكلمة فما هو المطلوب؟ إنه ما يأتي فيما بعد من شروط وهو "السلوك" و"الإحساس" و"الشفافية".

من أجل أن يكون الإنسان مفيدًا لمجتمعه، فليكن نشطًا بتكريس كل ما لديه من مجهودات. ومن أجل هذا فلا يجب أن يعمل الإنسان بجزء من قدراته، بل يجب عليه أن يبذل كل ما عنده من طاقة وقدرة ممكنة لهذا العمل الذي يقوم به، وبذلك سيتجاوز المرء حدود قدراته بخطوة واحدة، وبالتالي يصل إلى الحقيقة، وحين يصل المرء إلى تلك المرحلة، سيستطيع للمرة الأولى أن يحس بالأشياء، وحين يستمر طويلاً في الحفاظ على هذا الإحساس فسوف يصل بالتالي إلى مرحلة الشفافية، وإذا وصل الإنسان إلى هذه المرحلة، فسوف يصير ذلك القائد أو الرائد الذي تحدث عنه " يوشيدا شووإين".

وإنني أكرر هنا وأقول : إنه بـ "الإرادة " و"المعرفة" و"الروح" فقط، لن يستطيع المرء أن يصير قائدًا حتى لو صار عالمًا، وهذه النقطة توضح إلى أي مدى يكون العمل مهمًا بمكان لمن يريد أن يكون قائدًا.

" التطبيق العملي أهم من النظرية " عنوان محاضرتي في معهد "ماتسوشيتا" للسياسة والاقتصاد :

في أحد الأيام قمت بإلقاء محاضرة عامة في معهد " ماتسوشيتا " الخاص للسياسة والاقتصاد. وذلك المعهد- كما هو معروف بالنسبة للكثيرين من القراء - هو معهد خاص أسسه " ماتسوشيتا قوونوسوكيه " رئيس مجلس إدارة بجمع شركات "سوني" للأجهزة الكهربائية بميزانية ضخمة من ثروته الخاصة من أجل تنشئة كوادر قيادية تحمل على أكتافها مسئولية مستقبل اليابان. أي أن هذا المعهد يعتبر بمعنى من المعاني، النسخة الحديثة لمعهد "يوشيدا" القديم.

إن الكوادر التي دخلت ذلك المعهد وصلت إليه بعد سلسلة من الاختبارات الصعبة والتصفيات الدقيقة، ولهذا فسوف تجد هؤلاء الملتحقين به تبدو على وجوههم علامات الذكاء والنبوغ، وكلهم من الشباب الذين لم تتجاوز أعمارهم الثلاثين عامًا، ومع ذلك فقد أصابوني بنوع من الإحباط.. فلماذا؟

إن السبب في هذا يرجع إلى أن هذا الشباب الصغير الرائع سلبي، يستمتع بمباهج الحياة، ولا يسعى إلى تطبيق ما تعلمه، وإذا استعرنا كلمات المفكر "

شووإين" فحتى لو كان عنـده "العزيمـة" و"المعرفـة" و"الـروح"، فلـيس عنده "السلوك" و"الإحساس" و"الشفافية". ولقد جعلني هـذا أشـعر بإحبـاط شديد.

يقال إن فترة الدراسة بمعهد " ماتسوشيتا " تستغرق خمسة أعـوام، أي أن هؤلاء الشباب الصغار السن في الغالب يقضون هذه السنوات الخمس التي هـي ذروة العمل وذروة النشاط، والتي هي أهم خمس سنوات في حياة المـرء حيـث يكون في عقده الثالث، يقضونها فقط من أجـل نصـف مـا هـو مطلـوب وهـو " العزيمة " و" المعرفة " و" الروح " !

بالطبع قد يرد هؤلاء مدافعين عـن أنفسـهم قـائلين " لا يعنـي هـذا أننـا لا نفعل شيئًا " ! إنهم من جانبهم يعتبرون أنهم يدرسون كورسًا متكاملاً بدءًا مـن تعلم السياسة والاقتصاد والإدارة على أيادي نخبـة مـن أفضـل الأسـاتذة في تلـك التخصصات ويتمتعون بوجود مكتبة تحوي كل ما هو ضروري من كتب ومراجع وأفضل الوسائل التعليمية.

ولكن التطبيق العملي لا يواكب هـذا، فالنشـاط الفعـلي غائـب هنـا، إننـي حين أشرت إلى هذه النقطة وقف واحـد مـن الدارسـين بالمعهـد وصـار يحـاورني قائلاً :

"إننا نمارس التطبيق العملي بالفعل. فقد قمت بالعمل كبائع في أحد المحال التجارية الكبرى، وذهبت للعمل بالأجر اليومي في مواقع الإنشاء المختلفة تحت أصعب الظروف".

لقد شعرت بمزيد من الإحباط حين تلقيت كلماته هذه. فذلك الشاب لم يتجاوز تفكيره هذا الحد في خصوص تفسير معنى "التطبيق العملي". إن التطبيق العملي لا يعني ما قاله، إنه حتى لو قام بالعمل في متجر من المتاجر الكبرى وهو يتلقى مقابلاً ماديًا من نفس المعهد فإن هذا لا يعتبر تطبيقًا عمليًا، إنني اعتبر هذا مجرد نوع من أنواع الزيارات الميدانية للمجتمع.

إن التطبيق العملي الحقيقي هو الارتقاء بالراتب والترقي في الوظيفة مع زيادة المبيعات يومًا بعد يوم، وعلى العكس فيجب ألا يتلقى أحدهم راتبًا إلا إذا حقق مبيعات أعلى.

إن قيام الشاب منهم بالاجتهاد من أجل تحقيق مبيعات أعلى في ظل منافسة شديدة وتحدٍ كبير من شأنه ألا يجعله يترقى إلا إذا باع أكثر، وسيجعله حقًا في إطار التطبيق العملي الحقيقي، وإذا لم يقم بعمل هذا التطبيق العملي فإنه لن يستطيع تقييم معنى التطبيق.

حتى إذا ادعى ذلك الشاب أنه قام بالعمل كعامل موسمي بالأجر اليـومي، فإنه في الواقع يتلقى راتبًا ثابتًا من المعهد الذي ينتمي إليـه، وإذا عـاد إلى مقـره بالمعهد فهناك تنتظره حياة مستقرة هانئـة خاليـة مـن المتاعـب وهـذا الوضـع يختلف جذريًا عن وضع شخص لا يستطيع أن يجد قـوت يومـه إذا لم يسـتطع العمل كعامل تراحيل، فحتى لو كانت المحصلة أن كلا النوعين من البشر قد قـام بالعمـل كعامـل تراحيـل باليوميـة فـإن الاسـتعداد النفسي للشخصـين يختلـف اختلاف السماء عن الأرض.

إن التطبيق العملي كان أساس المبدأ الذي قام عليه معهـد " شـووكا صـون چوكو"، وقد كـان المنتمـون إلى ذلـك المعهـد يقومـون يوميًـا بممارسـة التطبيـق العملي، وحين كانوا يواجهون مشكلات في التطبيق لا يمكن حلها بأنفسهم، كانوا يعودون للجوء إلى أساتذتهم بالمعهد كي يطلبوا مـنهم النصـيحة، ولقـد كـان مـن بين هؤلاء من لم يقض سوى فترة قصيرة بين جدران المعهد كي يتلقـى المحـاضرات النظرية.

لكن معهد "ماتسوشيتا" الحـالي يمـارس العكـس تمامًـا، فدراسـة النظريـات توضـع في المقـام الأول، ولكـن لا يوجـد هنـاك تطبيـق عمـلي، وبالنسـبة لـذلك فألخص فكرتي في ما يلي :

من أجل تحويل معهد "ماتسوشيتا" لكي يكون مكانًا حقيقيًا لتربية الكوادر فيجب ضم شباب من جميع المجالات ممن يقومون فعليًا بالتطبيق العملي في أعمال ومشروعات في جميع أنحاء القطر الياباني، وإذا قام المسؤولون عن المعهد بجعل هؤلاء يبيتون لأسبوع واحد ولو مرة واحدة في السنة داخل المعهد كمعسكر دراسي فأعتقد أن هذا الإجراء سيكون بمثابة عامل إيجابي مهم في سبيل تربية عدد كبير من الكوادر الأكثر صقلاً، أي أن الذين يمارسون التطبيق العملي يوميًا إذا تم تجميعهم داخل جدران هذا المعهد فسوف نحصل بهذا على معهد علمي يمكن استغلاله والاستفادة منه بشكل مفتوح حين يرغب شاب من الشباب الواعدين في تحقيق أمنية ما له.

مما لا شك فيه أن مؤسس هذا المعهد وهو السيد "ماتسوشيتا قوونوسوكيه" هو رائد وقيادي عظيم، وأعتقد أن أهم ما جعل ذلك القيادي العظيم يصل إلى تلك المرتبة هو أنه وصل إلى مرحلة من الشفافية وإدراك الأمور والإحساس بمعنى العمل، وذلك من خلال البداية التطبيقية، أي أنه عمل منذ البداية. إن جهوده المضنية التي لم تتوقف خلال عهد نشأته كحرفي صغير وإنجازاته خلال تلك الفترة جعلته يتعلم أمورًا أكثر من التعلم النظري وأوصلته إلى مكانة قيادي وريادي عظيم.

إنني حين أنظر إلى الفارق بين المعهدين.. معهد " شـووكا صـون چوكـو" و" ماتسوشـيتا للسياسـة والاقتصـاد " أجـد أننـي مضـطر إلى أن أقـول: إن معهـد " شــووكا صــون چوكــو" كالمــدرس الخصــوصي في مجتمعنــا الحــالي، وأن معهــد "ماتسوشيتا للسياسة والاقتصاد" كصاحب المعرفة المعقد الصلب الرأس.

الطريقة الوحيدة للوصول إلى الثقة في النفس

إنني أعتقد أنه من أجل إعـداد الوعـاء الضروري كي يصـبح الإنسـان قائـدًا ورائدًا، فعلى المرء أن يزود نفسه بالثقة في الـنفس. ولكـن مهـما ردد الإنسـان في قرارة نفسه جملة " حسنًا.. لقد اكتسبت الثقة في نفسي " فإن ذلك لا يعني أنـه استطاع اكتساب الخبرة العملية. فمن أجل أن يرسخ المرء داخل نفسه ثقة قوية بالنفس فلن يكون أمامه سبيل سوى أن ينطلـق في خـط مسـتقيم مـن السـلوك العملي يمضي فيه صامتًا متوجهًا نـحو الهدف النهـائي الـذي رسـمه لنفسـه، وإذا عمل بكل طاقته مغامرًا بحياته، فسوف ترتفع بداخله ثقته بنفسه بشكل سريـع للغايـة، وعـلى سـبيل المثـال.. فقـد سـلكت طريقًـا صـعبًا للغايـة خـلال السـتة وعشرين عامًا الماضية أعمل ست عشرة ساعة في اليوم الواحـد ولا أسـتريح يومًـا واحدًا في العام، وفوق هذا فلأنني ظللت حتى أثنـاء نـومي أحلـم بقضـية ثـورة التصحيح في منظومة الرعاية الطبية وقضية بناء المستشفيات، فإنني أعتبر

نفسي عملت أربعة وعشرون ساعة في اليوم!

لكن الإنسان العادي قد يعمل ثمانية ساعات فقط في اليوم الواحد، وفوق ذلك فلأن الإنسان العادي يأخذ راحة أيام السبت والأحد من كل أسبوع وأيام العطلات الرسمية وأعياد رأس السنة فسوف يكون عدد أيام عمله في السنة حوالي 265 يومًا، وبهذا سيكون عدد الساعات التي يقوم خلالها بالعمل 2120 ساعة في العام.

لكن بالنسبة لي فلأنني أعمل ستة عشر ساعة في اليوم الواحد مضروبة في 365 يومًا فإن العدد الإجمالي للساعات التي اعملها في العام الواحد سيصبح 5840 ساعة. وهذا الفارق في عدد الساعات سيصبح حوالي ثلاثة أضعاف الشخص العامل العادي، وبإضافة ساعات النوم سيرتفع الفارق إلى أربعة أضعاف، بالطبع فإن هذا الفارق محسوب على أساس العام الواحد فقط.

ولكن حين يستمر هذا المعدل لمدة 26 عامًا.. فترى ماذا ستكون النتيجة. ببساطة إذا حسبنا أربعة أضعاف الـ 26 عامًا هذه فسيصبح هناك 104 أعوام. أضف إلى هذا فبحسبة الـ 16 عامًا الأولى التي قضيتها في مسقط رأسي بجزيرة " توكونوشيما" فسوف نجد أن عمري الحالي يوازي رجلاً في سن 120 عامًا. إن اكبر معمرة في العالم كله هي السيدة "إيزومي شيجيه تشيو" وعمرها 116

عامًا وهي من سكان جزيرتي " توكونوشيما " وحتى الآن فعندما كنت أقوم بإنشاء المستشفيات واجهت العديد من الانتقادات والمضايقات من نقابات الأطباء. أليس متوسط أعمار الأطباء من أعضاء تلك النقابات هو 55 عامًا. إذا قارنا هذا بالمائة وعشرين عامًا التي هي عمري الواقعي فستجد أن هؤلاء يصغرونني بـ 65 عامًا ! وإذا كان الأمر كذلك فإن أعضاء هذه النقابات والجمعيات الطبية لا يتعدون أن يكونوا مجموعة من الأطفال الرضع مقارنةً بي ؟ لقد كنت أردد داخل نفسي قائلاً " يجب ألا أنكسر أو أنهزم أمامهم ".

بالإضافة إلى ممارستي لعملي الاعتيادي كطبيب فإنني كثيراً ما التقي بالعاملين بالسياسة وبرجال الاقتصاد والأعمال، وأحيانًا أجد نفسي مضطرًا للذهاب للقاء بعض رؤساء إدارات البنوك من أجل الحصول على قروض، وهؤلاء الرجال المرموقون كلهم تتراوح أعمارهم بين الستين والسبعين عامًا، وفي العادة لا يستطيع المرء محاورة ومجادلة هؤلاء الفطاحل بسبب هيبتهم الطاغية، لكنني على العكس ففي مثل هذه المواقف أكرر في نفسي قائلاً :

"إن عمري الواقعي 120 عامًا.. هؤلاء أصغر منك ولا يتعدى عمرهم السبعين عامًا، أليس كذلك ؟. كن واثقًا من نفسك ولا داعٍ للخوف والجبن"!

أي أنه بالنسبة لي فلكي أزود نفسي بالثقة في الذات ـ خصوصًا أن طبيعتي هي ضيق الخلق ـ فليس أمامي سبيل سوى أن أردد دائمًا في نفسي ـ أنني أعمل بطاقة توازي أربعة أضعاف الإنسان العادي.

اشيكاتما تاكا أوچي قال "إذا كنت مقبلاً على ساحة القتال فانس الخوف"

بالنسبة لهؤلاء الذين يتولون مراكز قيادية فإن " الجرأة " أيضًا تصبح عاملاً مهمًا لديهم.

وفي كتاب " علم الأباطرة المعاصر " (إصدار دار "بريزيدنت) من تأليف السيد " إينوه هاچيميه " وردت عدة مواقف عن قائد الساموراي " اشيكاتما تاكا أوچي " وأستاذه " موصوه قوكوچي "، ومنها النص التالي من الكتاب :

يقول "تاكا أوچي" إن الأستاذ والمعلم الذي علمه القواعد والأصول هو المعلم الحكيم "موصوه قوكوچي" (كان هذا المعلم هو الذي أنشأ مذهب العبادة في معبد "تينريووچي" وذلك من أجل الإمبراطور "جودايجو". وفي عصر ـ موروماتش (القرون الوسطى) كان ذلك المعلم من رواد مذهب "زين رين" البوذي. ومع هذا يقال أن المعلم " موصوه قوكوچي" خلع خوذته

ذات يوم بعد أن قال:

هناك ثلاثة نقاط لا أستطيع فيها أن أكون ندًا للقائد " اشيكاىما تاكا أوچي".

وكان يبدو من هذه المقولة أن " تاكا أوچي" كان رجلاً عظيمًا نابغة بدرجة أن يتحدث عنه معلمه بهذه الطريقة.

لقد ذكر المعلم "موصوه قوكوچي" إن النقطة الأولى تتمثل في مقولة "اشيكاىما تاكا أوچي" الشهيرة "إذا كنت مقبلاً على ساحة القتال فانس الخوف".

إن أي رجل مهما بلغت شجاعته فهو يشعر بالخوف في بداية المعركة حتى أن وجهه يصبح جامدًا خاليًا من أي تعبير، خاصةً إذا قام العدو بشن هجوم مباغت فإن الدنيا تسود أمام عيني المقاتل من الخوف والرعب، لكن لأن قائد الساموراي " اشيكاىما تاكا أوچي " كان دائمًا يواجه تلك المواقف برباطة جأش فقد كان يتمتع بطبيعة قائد عسكري غير عادية.

على سبيل المثال فإذا حدث في إحدى المواقع العسكرية البحرية، أن السفن كادت أن تصطدم ببعضها البعض من فرط شراسة القتال وأصابت قذيفة مباشرة جسم سفينة القائد، فبرد فعل طبيعي يُصاب الجنود من طاقم

السفينة بالرعب ويلتفتون إلى وجه قائدهم بعيون زائغة لينظروا ماذا سوف يفعل، فإذا نظر القائد إلى سفن الأعداء بعيون يملؤها التحدي والثقة بالنفس، فيستعيد الجنود شجاعتهم وروحهم المعنوية ويعودون إلى وضعهم القتالي ليقاتلوا بثقة في النفس، ولكن إذا ظهر الخوف ـ ولو قليلاً ــ على القائد، لوقعت السفينة كلها في الفوضى والاضطراب وانقلب الموقف إلى الهزيمة.

و تنطبق أيضًا نفس النظرية على الشركات التجارية الكبرى، فإذا حدث في صباح يوم ما ظرف طارئ داخل الشركة فإن جميع الموظفين يطالعون وجه رئيسهم، فإذا ارتبك الرئيس ولم يدري ماذا يفعل، فسوف تنزلق الشركة إلى هاوية الخراب والإفلاس.

إن الشخص المنوط به أن يكون قائدًا إذا وقع في مشكلة فيجب عليه أن يتصرف في هدوء ورباطة جأش، وأيضاً عندما يكون في وضع نجاح واستقرار أو عندما تلوح له فرصة كبيرة، يجب أن يتصرف بجدية وعدم استرخاء تمامًا كما لو كان واقعًا في مشكلة.

شروط القائد :

(1) فلنضع هدفنا في حجم مائة ضعف القدرة الفعلية

من المتعارف عليه منذ قديم الزمان إن من شروط القائد أن يعرف جيدًا كيف يتحكم فيمن حوله ويستخدمهم ويوجههم بحنكة وذكاء، لكنني أعتقد أنه في الزمن القادم لن يكون القائد قائدًا بمعنى الكلمة، إذا ظل بنفس منطق استغلال من حوله من الناس ! فالناس لم يخلقوا كي يتم استغلالهم، إن القائد يجب أن يجعل مَنّ حوله يتعاونون معه برضائهم وعن اقتناع منهم، أي الرئيس لا يستغل مرؤوسيه، بل يجب أن يجعلهم متعاونين معه ومشاركين له، فأولاً إذا لم يتم تغيير الفكر إلى هذا الاتجاه، فإن القادة من الآن فصاعدًا بمواصفاتهم القديمة والقائمة حاليًا لن تجعلهم مناسبين للقيادة في المستقبل.

قد يكون هناك من الناس من يعتقدون أنه ليس هناك فرق كبير من بين استخدام الناس وبين أن يتم ضمهم كمتعاونين، لكن بين هذا وذاك هناك نقطة اختلاف جوهرية، فالنوع الأول يصدر الأوامر لمرؤوسيه ويجعلهم يقومون بالعمل، أما في حالة النوع الثاني فهو يجعل مرؤوسيه يقومون بالعمل معه ومن أجله عن طيب خاطر منهم.

حسنًا.. فماذا يفعل القائد حتى يستطيع أن يحصل على متعاونين إيجـابيين ممن حوله من المرؤوسين ؟

وكشرط من شروط القائد فإنـه مـن أهـم الأشـياء أن يكـون هنـاك تحديـد لهدف يساوي مائة ضعف القدرة الفعلية المتاحة، فماذا يعني هذا الكلام ؟ ومن أجل شرح هذه النقطة بطريقة بسيطة، دعونا نفكـر في حـالات وضـع أصـحابها أهدافهم في حجم نصف القدرة الفعلية المتاحة، على سبيل المثال نفترض وجـود شركة تجارية كبرى تبلغ مبيعاتها السنوية ألف مليـون يـن يابـاني (حـوالي عشرة ملايين دولار)، ولنفترض جدلاً أن صاحب تلك الشركة قال أنه بعد خمسـة أعـوام سوف يكتفي بمبيعات تبلغ خمسمائة مليـون ينًـا يابانيًـا (حـوالي خمسـة ملايـين دولار)، فترى ما الذي سوف يحدث؟ في هذه الحالة سـوف يشـعر موظفـو تلـك الشركة بالإحبـاط تجـاه مسـتقبل الشركة فيفقـدوا روح الحـماس في العمـل وأن نصف عدد هؤلاء الموظفين قد يفقدون عملهـم بالشركة ويتركوهـا مـرغمين مـع حلول ذلك العام الخامس وبذلك لن يكون المناخ العام مناسبًا للنشاط والعمـل، إن المتعجلين القلقين من هؤلاء الموظفين قد يهملوا مهامهم الوظيفيـة ويقضـون وقتهم في السعي هنا وهناك بحثًا عن وظائف في شركات أخرى.

بهذا سيكون القائد قد حقق فشلاً ذريعًا، ولن يظهر له متعاونون معه، بل على العكس فسوف يهرب مرءوسوه منه، ومن أجل هذا فإذا أراد القائد أن يستميل الموظفين إلى جانبه كي يتعاونوا معه ولكي يجعلهم يتحلون بروح الرغبة في العمل معه فعليه أن يضع هدفه في مستوى مائة ضعف القدرات والإمكانات الموجودة على الأرض، وإذا لم يكن ذلك القائد من ذلك النوع الجرئ الشجاع الذي يضع هدفًا بعيدًا بعد خمس سنوات لتصير المبيعات في حجم عشرة آلاف مليون ين ياباني (حوالي مائة مليون دولار) فلن يستطيع أن يكون قائدًا.

إن شركة حجم مبيعاتها مائة مليون ياباني يجب ألا تضع هدفها ضعف هذا المبلغ حتى إن وضعت هدفًا لها في حجم ألف مليون ين ياباني، فإن حجم العمل الناتج من الموظفين لن يكون بتلك الكثافة والنشاط المطلوبين. ولكن إذا كان الهدف الموضوع هو مائة ضعف للقدرة الموجودة حاليًا - أي عشرة آلاف مليون ين ياباني - فإن حماسة الموظفين سوف تزيد كثيرًا. وفي هذه الحالة فإن الموظفين سوف يرسمون أحلامًا وردية لمستقبلهم ولمستقبل الشركة معًا وسوف تتدفق حماستهم الحقيقية من أجل النشاط والعمل.

وبهذا الشكل فإن دعوتي إلى وضع الهدف يكون في حجم مائة ضعف القدرات والإمكانات المتاحة سوف يعطي الموظفين مساحة للطموح ويشعل في نفوسهم روح الحماس ويجعلهم يشعرون بالرغبة في التعاون بكل مجهوداتهم، وبتعبير آخر فسوف يكون هذا شرطًا حتميًا لا يمكن الاستغناء عنه من أجل الحصول على متعاونين حقيقيين.

نفس الشيء نستطيع أن نقوله حين نطرح مثالاً يخص الأسرة، فمن أجل أن يكون الأب قائدًا لأسرته فبوضعه هدفًا كبيرًا نصب عينيه فسوف يعطي لزوجته ولأولاده مساحة من الطموح والحلم وسيدفعهم بالتالي إلى الشعور بحتمية مساندة الأب والتعاون معه.

حين يقوم النمل بحمل أمتعة كبيرة وجرها بكل جهد ومثابرة، فإن الإنسان الذي يتطلع إلى مثل ذلك المشهد سوف يجد نفسه تلقائيًا يرفع من طريق طوابير النمل أية قاذورات أو قمامة تعيقها عن تقدمها، وبنفس المنطق فإذا وضع المرء هدفًا له يوازي مائة ضعف قدرته الفعلية وإذا بذل مجهوده في مثابرة وتصميم وعزم فسوف يجد من حوله أناسًا يساعدونه طواعية ويمدون له يد العون.

فإذا وُجِدَ خمسة من هؤلاء المتعاونين فسوف يصبح المرء قائدًا لهم، وإذا ظهر أمامه مائة شخص من المتعاونين فسوف يصبح بالتالي قائدًا لهؤلاء المائة.

(2) تقدم أمام الصفوف واقفز داخل معسكر الأعداء:

بالطبع من أجل أن يدفع المرء الآخرين ليشعروا بالرغبة في المشاركة والتعاون فلن يكون كافيًا أن يحدد المرء هدفًا واضحًا فحسب، بل يجب أن يقوم بنفسه بالتحرك بشكل إيجابي لتشجيع الآخرين. ومن هنا يأتي الشرط الثاني من شروط القائد هو أن يكون مقدامًا جريئًا بارزًا في مقدمة الصفوف.

حسنًا.. ما هي الجرأة وما هو التقدم أمام الصفوف؟ أولاً.. يعني هذا أن يبدأ المرء بنفسه ويعطي النموذج المثالي في العمل والنشاط. فمثلاً في ساحة المعركة لا يجب أن يعطي القائد الأمر بالهجوم وهو قابع في الصفوف الخلفية، فإذا أصدر أمرًا مثل هذا فيجب عليه أولاً أن يتصدر الصفوف ويقفز بنفسه داخل خطوط الأعداء الأمامية ويقف هناك على قدميه يقاتل بنفسه، وبعد أن يتأكد من تراجع جنوده إلى الخلف عليه أن يكون آخرهم في ترك المكان والانسحاب. إنما مسألة تحقيق النجاح والنصر نوعًا وكمًا في مجال العمل تكون بطول الوقت وكثافة العمل. وأن هذه هي الجرأة وهذا هو التقدم أمام الصفوف الذي أقصده.

ليس كل شخص يستطيع استخدام الآخرين، لكن كل شخص يستطيع الحصول على تعاون الآخرين، فإذا استطاع القائد أو الرئيس أو المدير أن يعمل بكثافة ووقتًا طويلاً وبكفاءة أكثر من مرؤوسيه وإذا استفاد من الوقت الطويل الذي يقضيه في العمل بتحقيق أكبر نتائج إيجابية ممكنة، فمثلاً قام بحجم عمل عشرة أضعاف مرؤوسيه أو في حجم مائة ضعف فسوف يشعر من حوله بالرغبة في معاونته، وإذا حافظ الرئيس على هذا المبدأ فسوف تكتمل لديه مؤهلات القائد بشكل طبيعي وتلقائي.

يوجد حاليًا حوالي ألفين من الموظفين الذين يعملون في مجموعة "توكوشوكاي" للرعاية الطبية الخاصة، وإذا قمت بعمل نوع من المقارنة فقط بناءً على قدراتهم، فسوف تجد منهم الكثيرين الذين يتفوقون عليّ أنا شخصيًا، ومقارنة بي أنا شخصيًا الذي قضيت ثلاثة أعوام كاملة حتى استطعت أخيراً الالتحاق بكلية الطب جامعة أوساكا، فسوف تجد عددًا كبيراً من الأطباء الشباب الذين يعملون حاليًا معي في مجموعة "توكوشوكاي" ممن استطاعوا دخول كلية الطب من أول امتحان خاضوه، وسوف تجد منهم أيضًا من استطاع تعلم التقنية الطبية العالية في دولة كبرى مثل أمريكا.

وإذا كنت سأقوم بعقد مقارنة من جانب القدرات فقط فسوف أجد أنني أقل بكثير من هؤلاء. أضف إلى هذا فمن بين هؤلاء سوف تجد من هم أكثر صبراً وأكثر طول بال مني، وستجد منهم من شاركوا في الحركات الطلابية ومن خاضوا تجارب النضال حتى أصبحوا تحت عيون لجان الأمن والمخابرات، وستجد أيضًا على العكس من بين هؤلاء من تخرجوا في جامعة الدفاع فرع الطب ويحملون أفكارًا يمينية متطرفة، وهكذا فإذا نظرت إلى اليمين أو إذا نظرت إلى اليسار فسوف تجد أن لكل منهم شخصيته المنفردة.

وإذا تحدثنا الآن بوجه عام فقد لا تجد أنانية أكثر من التي تميز صنف الأطباء من بين البشر، فكيف للمرء أن يستطيع التعامل مع هؤلاء المجموعة من الأنانيين والذين يشكلون صلب عائلته الكبيرة ؟.

(3) فن العمل مع من هم أكثر تفوقًا:

على شاهد قبر ملك الحديد والصلب في أمريكا الراحل "أ.كارنيجي" كُتبت العبارة التالية :

يرقد هنا شخص استطاع أن يتحلى بالقدرة على العمل مع من هم أكثر تفوقًا منه.

لقد سمعت هذه القصة يوماً ما، وهكذا فإنني أعتقد أن المرء لا يستطيع أن يكون قائدًا أو رائدًا بمعنى الكلمة إلا إذا امتلك هذه القدرة على التعايش والعمل مع منهم أكثر تفوقًا منه، ولكن كيف يمكن للمرء أن يمتلك مثل هذه القدرة ؟ أو بمعنى آخر كيف يمكن لقائد أن يجعل الآخرين من حوله ممن هم يتفوقون عليه في القدرات أن يتعاونوا معه عن طيب خاطر منهم ؟ قد يكون هناك من يعتقد إنه إذا كان التابعون له مثلاً أضعف منه أو أقل حجمًا منه من الناحية الجسدية فإنه يستطيع السيطرة عليهم بضربهم وإرهابهم، لكن المجال الذي يستطيع فيه الإنسان استخدام العنف هو في نهاية الأمر محدود للغاية، إن الإنسان إذا قام خلال يوم واحد مثلاً بضرب مائة شخص ضعيف من حوله، فسوف تستنفد طاقته ويصاب بالإرهاق وسوف تؤلمه يده، أي أن الإنسان حتى لو استطاع أن يسيطر على مجموعة من العبيد عن طريق القوة والإرهاب فإنه بذلك لن يستطيع أن يكون قائدًا بمعنى الكلمة. هناك أيضًا من يتصور أنه يستطيع أن يسيطر على الناس بنقوده، ولكن كما يقولون في الأمثال "إذا خرج المال من الباب خرج الحب من النافذة "، فبمجرد أن يفلس الإنسان فإن الناس سوف ينفضون من حوله لا محالة، حتى لو حدث وعرض صاحب شركة ما مليون ين في الشهر على مجموعة من البشر لمساعدته ولكسب ولائهم، ففي حالة الأطباء فإن الواحد منهم لو فتح عيادة خاصة به لاستطاع أن يكسب

بسهولة مليوني ين في الشهر الواحد، فللـمال أيضًـا مجـال محـدود لا يمكـن تجاوزه.

في مستشفيات "توكوشوكاي" يوجد الكثير مـن الأطبـاء ممـن لهـم قـدرات تقنية متخصصة تفوق قدراتي أنا، لكنهم يأخذون أجازة يومًا أو يومين في الشـهر، كما أنهم يأخذون على الأقل يومين أجازة في أعياد أول السنة الجديدة، لكننـي لا آخذ أجازات، سواء في أيام الأحد ولا في أيام العطلات الرسـمية ولا حتـى في رأس السنة، فأنا أعمل دون راحة خلال أيام السنة الثلاثمائة وخمسة وستين، كما إنني أضع نصب عيناي هدفًا يحتاج تحقيقه مائة ضعف من قدرتي الفعلية ! أضـعف الإيمان أنني من ناحية طول الوقت أو كثافة العمل، فأعتقد أنني متفوق عليهم، قد يكون كلامي مكررًا لكن الوقوف في مقدمة الصف والهجوم في جرأة وشجاعة يعني العمل بإيجابية، والتفوق من خلال العمل كـمًا ونوعًـا، وعـن طريـق هـذا أستطيع الحصول على تعـاون الآخـرين مـن الـذين يفوقـونني علـمًا وذكـاءً عـن طواعية منهم، وأستطيع أن أجعلهم يعملون معي كفريق واحد.

ولقد قمت في الفصل الثاني من هذا الكتاب بتقديم مثال لصديق لي تخـرج في كلية الطب جامعة طوكيو قال لي ذات يوم " توجد نقطة ما تتغلب أنت فيها عليّ " الحقيقة أن ذلك الرجل أكثر تفوقًا ونبوغًا مني، كذلك فهو من عائلة

كبيرة عريقة لكنني أضع هدفي النهائي في حجم يبلغ مائة مرة قدراتي الحقيقية وأقوم على أرض الواقع بتطبيق ما أفكر فيه وأخطط له، ومن هذا المنطلق يبدو أن هذا الرجل شعر بالإعجاب بي بدرجة أنه قال لي : إنني أريد أن أتعاون معك يا دكتور " توكودا ". أي أن ما لم يستطع أن يقوم به ذلك الرجل استطعت أنا القيام به وهو التقدم في مقدمة الصفوف والاندفاع إلى الأمام في شجاعة وجرأة، وأعتقد أنه لهذا السبب عرض عليّ ذلك الرجل أن يقدم مساعدته لي عن طواعية وطيب خاطر، ومنذ ذلك اليوم صار ذلك الطبيب خير معاون وخير شريك لي.

(4) حب الآخرين:

ومن أهم شروط القائد بالإضافة إلى وضع الهدف الأساسي بحجم مائة ضعف قدرته الفعلية، والتفوق من خلال طول وقت العمل كمًا وكيفًا، أي أنه إذا أصبح القائد يتحلى بشجاعة إلى الأمام قبل أتباعه سيكونون مثالاً حسنًا للقائد، ولكن ما هو الشرط الباقي لكي تكتمل شروط القائد المثالي؟

إن الشروط تكتمل بمدى سعة صدر القائد ومدى حبه لمرؤوسيه وأتباعه، أي أنه إذا كان هناك صاحب شركة يحب موظفيه ويعطف عليهم وعلى أسرهم، فسوف يسير عمل تلك الشركة في سلاسة ونجاح، كما أنه إذا

أصبح هناك رئيس وزراء جديد يحب كل أبناء شعبه من كل قلبه في جميع أرجاء اليابان فلا شك أن اليابان سوف تنجح وتتقدم.

إذًا.. فما هو الحب؟

على سبيل المثال إذا تجمع عدد من الناس وقاموا بأداء عملهم في راحة ويسر وجلسوا معًا حول قِدر واحد يتناولون منه اللحوم والخضروات ويحتسون الجِعة ويستمتعون طول العام بأحلى الأوقات فلن يتولد الحب أبدًا، لكن إذا قاموا معًا بتسلق قمة جبل الإفرست أو ذهبوا معًا إلى ساحة الحرب أو خاضوا معًا خطر الموت ونجوا منه بأعجوبة وذاقوا معًا الشقاء فسوف تتولد بينهم صداقة لا يمكن تقديرها بثمن بل وقد ينمو داخل نفوسهم شعور بالاستعداد للموت من أجل زملائهم.

وهكذا فكلما كان حجم الشقاء والعناء كبيرًا، كلما كان الحب قويًا راسخًا، بالطبع فإن العناء في هذه الحالة يجب أن يكون من ذلك النوع الإيجابي الذي يغامر فيه المرء بحياته، أما إذا كان العناء سلبيًا ويقود إلى الخلف فسوف تتعقد النفوس وسوف يشعر المرء بالحقد على الآخرين ويحاول أن يدوس عليهم كي يتسلق إلى أعلى، ومن الطبيعي ألا يتولد حب نحو الآخرين.

فحتى لو كان مقدار العناء والشقاء متساويًا فالتفكير الصائب نـحو الأمـور سيكون بالطبع هو الأهم في تحديد الطريق الأصلح بين الحالتين.

إنني دائمًا أعلن على الملأ صراحةً أن هدفي هو تغيير منظومة الرعاية الطبية في اليابان وفي العالم كله، ولكن ترى كم عدد الذين يؤمنـون بمـا أصـيح وأطـنطن به من بين الموظفين العـاملين معـي في جمعيـة "توكوشـوكاي"؟. أعتقـد أن 99% منهم لا يؤمنون بما أقوله !

وربما يكون هناك بالتالي قلة منهم تبلغ نسـبتهم 1% فقـط ممـن يؤمنـون بأنني سوف أفعلها وأقودهم إلى النجاح والمجد، بالنسبة لي فحتى لو كان هنـاك 1% فقط من العاملين معي يؤمنون بقدرتي فإنني أتحمل المسئولية كي أسـتجيب لثقتهم فيّ، ومن هنا فإنه ليس أمامي سوى أن أندفع للأمام بكل قـدرتي متوجهًـا نـحو هدفي لكي أحققه وأعتصر قـدرتي الجسـدية والعقليـة ــ رغـم غبـائي وقلـة حيلتي ـ حتى أقصى حد ممكن.

وكما إنني لا أحب أن يسخر مني الآخـرون لاعتقـادهم أننـي أحـب نفسي أكثر من اللازم، فلأن من حولي من الموظفين كلهم من المتعـاونين الـذين لا يمكـن الاستغناء عنهم فإنني أضع في حسباني ألا اخذل أبدًا تلك الثقة التـي أوكلوهـا لي ولا أن أتنكر للآمال التي علقوها عليّ.

فوق هذا وذاك فإنني قد وضعت هدفًا نهائيًا لي يفوق في حجمه مائة مـرة حجم قدراتي وإمكانياتي الحقيقية، وسوف أكون صادقًا معكـم إذا قلـت أننـي في أشد الحاجة إلى أي شخص آخر يساهم في التعاون معـي، وحيـنما أكـون منوطًـا بحمل هذا العبء الكبـير والمسـؤولية الضـخمة فهـل يمكـن لي أن أصبـح جالسًـا هكذا أحلم باختيار من يقوم بالتعاون معي ؟ حتى لو كـان هنـاك اخـتلاف مـع هذا الشخص أو ذاك في الفكـر أو المبـدأ، فـإذا تقـدم إليّ شـخص مـا بيـد العـون والمساعدة فسوف أتقبله شاكرًا ممتنًا، فالنسـبة لي أنـا الـذي أحلـم حتـى بقطـة صغيرة تساعدني فحتى لو كان هنـاك شـخص أختلـف معـه في الفكـر أو المبـدأ فإنني حقًا سأكون مدينًا له بالشكر إذا تعـاون معـي، إن القيـام باختيـار النـاس على أساس هذا الشرط أو ذاك يعنـي أن القائـد ينقصـه الحـب وتنقصـه الثقـة بالنفس.

اكشف قلبك أمام الآخرين ولا تخف شيئًا:

إن القائد يجب عليه ألا يسبب الضرر لمن يعاونه ولا يجوز لـه أن يخـونهم أو يخدعهم.

من الضروري أن يحصل المرء عـلى تفهـم الطـرف الآخـر بالنسـبة للظـروف التي تحيط به وطريقة تفكيره، ومن أجل هذا فيجب على المرء أن يكون متمتعًا بسعة الصدر التي تجعله لا يخف شيئًا عن الآخرين وأن يكون قلبه كبيراً ليحب

الناس.

بالنسبة لي فلو أحسست أن شخصًا أحتاج إلى مساعدته لي وتعاونه معي فإنني اكشف له كل زوايا قلبي.. وبعدها أعرض عليه الأمر لأرى إذا ما كان سيتعاون معي أم لا.

وإذا حدث عندما شرعت أطلب منه أن يتعاون معي أن أخفيت عليه ولو أمرًا واحدًا ما، فترى ما الذي سوف يحدث ؟ أغلب تقدير أن الطرف الآخر لن يوافق على التعاون معي إلا على أساس حسابات المكسب والخسارة، إن المرء إذا كشف عن كل ما في صدره أمام الآخرين فسوف يتعاونون معه عن طيب خاطر، في كتاب من كتب الحكمة الصينية عنوانه "جوكان جو (عنوان كتاب يحكى تاريخ الصين)" وردت الحكمة التالية : "إذا أردت ثقة الناس فيك فالتُعَرِّ لهم قلبك". أما إذا وصلت إلى ذلك الحد من الاقتراب من الآخر ولم يتفهمك ذلك الآخر، فإذا ظل يتوجس منك خيفةً ولا يبدي الثقة الكاملة بك فحتى تجعله يصل إلى مرحلة الرغبة الحقيقية في التعاون معك فعليك ألا تضن ببذل الجهود بكل أمانة ونية خالصة في نفس الوقت الذي تلتزم فيه بالصبر انتظارًا لذلك التوقيت الذي ينفتح فيه قلبه لك.

على أي الأحوال فإن الإنسان السليم النية الذي عاش حياته مجتهدًا دءوبًا فهو بلا شك يقدر ذلك الإنسان الذي يشبهه في شخصيته ويهتم به ويراعيه، وعليه فإن الإنسان الذي لا يحمل حبًا في قلبه للناس فقد ينجح لفترة مؤقتة في الاحتيال على الناس بحسابات المكسب والخسارة وقد ينجح أيضًا في استمالة الآخرين بأمواله وبمنصبه وسطوته، لكني أعتقد أن مثل هذا الشخص لن يصير أبدًا قائدًا بمعنى الكلمة، كما أنه لا يجب اختيار مثل هذه الشخصية لتكون شخصية ريادية.

(3) من شروط القائد إجبار الآخرين على احترامه والاعتراف به:

إن ما سأقوم بالحديث عنه في الجزء التالي لن يكون بندًا مهمًا إلى هذه الدرجة في حال إذا كان المرء يريد أن ينجز أمرًا يهمه بالصفة الشخصية.

ولكن إذا كنت تريد أن تُكوِّن منظومة معينة تكون قائدًا لها، وتخطط للوصول إلى هدف كبير، يجب أن تكون عطوفًا وحليمًا، إن الأمر الذي أريد أن أنصح به هنا هو أن تحرص على إجبار كل أعضاء منظومتك على الاعتراف بك واحترامك، عليك أن توجه مرؤوسيك المتعاونين معك إلى السعي دائمًا في سبيل تقدير واحترام طريقة تفكيرك وسلوكك ومجهوداتك.

في الفصل السابق ذكرت أن شروط القائد تتلخص في وضع هدف نهائي كبير وفي الجرأة والإقدام وفي التحلي بمشاعر الحب، لكن ذلك الهدف وتلك الجرأة وذلك الإقدام ومشاعر الحب هذه.. يجب أن يكون كل هذا مرئيًا ومحسوسًا لدى الآخرين عن طريق إظهارك لكل هذه العناصر بالسلوكيات والتصرفات الواقعية، وإن لم يكن هناك اعتراف وتقدير بهذه الأشياء من جانب المتعاونين معك فلن يكون هناك معنى لما يقوم به القائد، إن اعتراف المتعاونين وتقديرهم لما يقوم به قائدهم هو الذي سيخلق لأول مرة قائدًا بمعنى الكلمة.

وحين أقوم بتقديم نموذج سهل الفهم فسأذكر ما يتعلق بتفاقم ظاهرة جرائم الأحداث وممارسة العنف بين أبناء الأسرة الواحدة خصوصًا في السنة الماضية ؟ لكن طبقًا للإحصائيات فإن نسبة وقوع جرائم الأحداث تزيد أكثر ما تزيد في أوساط الأسر التي يعمل عائلها كموظف ثابت براتب شهري، ويبدو أن النسبة ــ على العكس ــ تقل في بيوت الحرف الأخرى مثل الفلاحين وتجار الخضروات والفاكهة وبائعو الأسماك.

ترى ما هو السبب؟

إن الصبية الذين يعيشون في أسر يعولها موظفون ثابتون برواتب شهرية لا يشاهدون بأعينهم مكان العمل الذي يرتاده آباؤهم، فحتى لو سمعوا من

أبائهم عن صعوبة العمل ومدى انشغالهم الشديد أثناء العمل، فلأنهم لا يشاهدون بأعينهم منظر الأب وهو يعمل فإن الإحساس الفعلي به لا يتولد، إن المشهد الذي يراه الأولاد لأبيهم هو ذلك المشهد حين يعود الأب من عمله إلى البيت منهكًا فيضجع أمام التلفاز يشاهد مباراة البيسبول الليلية ويتجرع أكواب الجعة المثلجة.. وليس غير ذلك، والأب كل ما يفعله هنا هو أن يعنف ابنه قائلاً : "حصل دروسك".

إن الابن على هذا الحال لا يعقل أن يحترم أبيه.. وبالطبع لن يصبح "متعاونًا" أبدًا. وفي مقابل هذا فإن أطفال الفلاحين أو بائعي الفواكه والخضروات وبائعي الأسماك ينشأون وأمام أعينهم مشهد الأب والأم وهما يعملان ويكدان معًا في الصباح الباكر.. وقبل خيوط الفجر الأولى يخرج هؤلاء للحصول على البضاعة، فيذوقون العناء ويجتهدون في العمل ويصبرون ويتحملون مضايقات الزبائن وغضبهم، والأبناء يشاهدون كل هذا في مراحل عمرهم المختلفة وهم يكبرون، ولأنهم تربوا ونشأوا هكذا وهم يتابعون بعيونهم مشهد الكفاح والمثابرة هذا فإن شعورهم باحترام الآباء يتولد بصورة طبيعية وبالتالي فيتولد لديهم الحماس والرغبة في العمل بكل جهدهم من أجل هؤلاء الآباء.

أن هذا العالَم الصغير الذي محوره الأسرة إذا بدلناه بوحدة كبيرة هي المجتمع أو الكيانات المنظَمة فسوف نستطيع أن نقول نفس الشيء.

إن القائد (أو الرئيس في العمل) يجب أن يحوز الاحترام من المتعاونين معه (أي من مرؤوسيه)، وبوجود إحساس الاحترام فسوف يتولد الشعور تلقائيًا بالرغبة عن طواعية في تقديم يد العون للرئيس أو القائد، ومن أجل الحصول على الاحترام فمن الضرورة أن يظهر القائد (أو الرئيس في العمل) جديته الواضحة أمام أعين الجميع في العمل وليس التشدق فقط بالكلام.. حتى يعطي الرئيس ذلك الانطباع الحسن والقدوة الحسنة لمرؤوسيه.

صاحب القدرات العقلية المحدودة يكسب في النهاية:

إنني أعود إلى بيتي مرة واحدة أو مرتين في الشهر، أما عدد المرات التي أجتمع فيها بأسرتي على مائدة الطعام فهي لا تتجاوز مرتين أو ثلاث في السنة الواحدة ! وبهذا الوضع فإن التواصل والاحتكاك الفعلي بيني وبين أولادي يصبح حلمًا بعيد المنال.. وحتى لو طلبت من أولادي أن يتفهموا تضحيتي في العمل فإن ذلك سيكون أمرًا مستحيلاً.

وحين ضاقت بي الحيل وأنا أفكر في حل لهذه المعضلة فقد قررت أخيراً أن أجعل أولادي يقومون بمساعدتي في موقع عملي.

في العام قبل الفائت عندما ذهبت إلى الولايات المتحدة الأمريكية لعمل زيارة ميدانية لمنشآت الرعاية الطبية هناك اصطحبت معي زوجتي كسكرتيرة لي، وبينما كنت أنفذ هناك جدولاً زمنيًا مكثفًا من العمل والسفر بين نيويورك وتنيسي وشيكاغو أصبحت زوجتي أيضًا تعاني من الإرهاق والدوار، ولأن زوجتي لمست بنفسها طبيعة عمل زوجها ـ الذي كانت تسمع به فقط ـ واستطاعت تفهمه، فإنما منذ ذلك الوقت أصبحت تسعى في سبيل إفهام الأولاد أيضًا طبيعة عمل أبيهم وصارت بشكل أو بآخر تراعي ظروفي.

في أجازة الربيع الماضية قمت باصطحاب ابني الأكبر ـ الذي كان في الصف الأول الثانوي ـ خلال رحلتي داخل اليابان للقيام بسلسلة من المحاضرات العامة، ويبدو أن ابني أيضًا استطاع أن يستوعب طبيعة عملي من خلال ذلك الجدول المرهق المكثف وسط طقس سيء للغاية، وكانت النتيجة أن أبنائي الصغار عندما كانوا يتذمرون ناحيتي فإن ابني الأكبر نيابة عني صار يتولى إفهامهم وإقناعهم.

بالنسبة لي.. فإن ابني الأكبر أصبح في النهاية أكبر المتعاونين معي، وهكذا فإن الحرص على كسب ولو شخص أكثر من العدد الموجود من المتعاونين فسوف يتحول ذلك الشخص ليقوم بمهمة كسب المزيد من المتعاونين نيابة

عني.

وهكذا فيجب على المرء أن يضع لنفسه هدفًا كبيرًا أكثر من حرصه على وضع هدف صغير محدود، وأن يحرص على تحقيق هذا الهدف بتجميع أكبر عدد ممكن من المتعاونين معه، وإذا لم يضع هذه المبادئ نصب عينيه فلن يستطيع النجاح أبدًا.

حتى هذا الوقت فإنني حرصت دومًا على طرح نظريتي التي تتلخص في التحلي بالرغبة في العمل وتحويل الآمال إلى أهداف والانطلاق بكل سرعة وقوة باتجاه ذلك الهدف ووضع الثقة بالنفس ثم تحريك المحيطين كي يتعاونوا. كل هذه البنود المذكورة مهمة وملحة وأساسية كشروط من أجل إضفاء معنى حقيقي لحياة الإنسان التي لن يعيشها سوى مرة واحدة.

لكن وسط هذا وذاك فما هو أهم شيء؟ إن أهم شيء هو "التحرك الإيجابي". ثم إن التحرك الإيجابي الدؤوب.. والتحرك الفوري دون تردد والحفاظ على ذلك التحرك دون توقف كالأحمق المجنون والوقوف على الأقدام مرة أخرى حتى بعد الوقوع في حفرة ما أثناء الطريق سيكون بمثابة عمل شاق صعب بالنسبة للشخص النبيه النابغ.

لقد رماني شخص ما ذات يوم بالجملة التالية : "أسألك العذر إذا قلت لك أنك استطعت بالكاد دخول كلية طب جامعة أوساكا بعد ثلاث سنوات من المحاولات المضنية أفلا تحمد الله لمجرد أنك استطعت تحقيق ذلك؟"

لقد أصابني ذلك الشخص في مقتل، هذا ما كان يدور برأسي ! نعم.. إنني لست بذلك الشخص الذي يتباهى بنفسه ولا يرى في الحلم حتى أنه شخص ناجح بالمعنى المعروف ! لكنني أعتقد أن ما جعلني أندفع بكل قوتي في سبيل هدفي الكبير النهائي وهو "تغيير منظومة الرعاية الطبية في اليابان وفي العالم كله".. هذا الهدف الذي يشعر المرء العادي بالغثيان من مجرد التفكير فيه.. هذا الهدف الذي جعلني أعمل 365 يومًا في السنة دون أخذ أجازة ودون معرفة طعم الراحة.. إن ما جعلني أنجح في كل هذا هو بفضل قلة حيلتي وقصور نبوغي وتفكيري. إنها ليست نظرية عكسية. إنني إذا نجحت من المرة الأولى في دخول الطب دون أن أذوق طعم المعاناة لما كنت على ما أنا عليه الآن. نعم إنني أستطيع أن أقطع القول بهذا.

توراو توكودا

ولد في 17 من فبراير عام 1938م في توكونوشيما وترعرع فيها، وبهدف أن يصبح طبيبًا انتقل من مدرسة توكونوشيما الثانوية إلى مدرسة إيماميا الثانوية بمدينة اوساكا، واستطاع أن يلتحق بكلية الطب جامعة اوساكا وبعد التخرج عمل في مستشفى عام.



في سنة 1973م أنشأ مستشفى توكودا في مدينة اوساكا في حي ماتسوبارا وهي مستشفى تعمل أربعة وعشرون ساعة يوميًا دون عُطل أبدًا، ولا تقبل هدايا من المرضى. وبعد ذلك أنشأ مجموعة توكوشوكاي الطبية الخاصة وأنشأ سلسلة من المستشفيات الكبرى في الأقاليم استجابة لنداء مواطني تلك المناطق. وفي عام 1987م حقق أغلى أمانية وهى بناء مستشفى في جزيرة توكونوشيما بسعة 360 سريرًا. وحتى الآن قام بإنشاء 270 مستشفى ومرفق طبي في جميع أنحاء اليابان يعمل فيها عشرون ألف شخص، وبفلسفة "لقد خلق البشر متساوون" مازال مستمرًا في إنشاء المستشفيات في مسقط رأسه وجزر أمامي والمناطق التي تعاني من نقص الرعاية الطبية في جميع أنحاء اليابان.

وفي نفس الوقت قرر العمل بالسياسة عندما وجد التأثير السلبي من جمعية الأطباء على مشاريع إنشاء مستشفياته وأيضًا لرغبته في نشر حركته في العالم. وفي عام 1991م تم انتخابه عضوًا في البرلمان للمرة الثالثة عن منطقة جزر أمامي لمحافظة كاجوشيما، ثم في الفترة الثانية لحكومة رئيس الوزراء مورايام أصبح وزيرًا لشؤون اوكيناوا، والدكتور توراو توكودا يرأس حاليًا مجلس إدارة مجموعة توكوشوكاي الخاصة وهو الرئيس الشرفي لجمعية اليابان للألعاب الرياضية، وله مؤلفات عديدة مثل "البداية من الصفر" و"الغبي ينجح" و "قوة أمي".

فريق الترجمة :

د. ماهر الشربيني	رئيساً
د. أحمد فتحي	عضواً
الأستاذة سلوى الشوربجى	عضواً
الأستاذ عبدالقادر الكريدي	عضواً
الأستاذ محمد صابر	مصحح لغة عربية

تنسيق وإخراج
منال عبدالرحمن حسان

فلسفة العمل الذي يشجع الشباب ويضمن نجاحهم :

1. إذا كان عندك النية سوف تحقق المعجزات .
2. ضع هدفا يفوق قدرتك الحقيقية مائة مرة.
3. العمل ثم العمل ثم العمل .
4. الاستعداد النفسي يغير مجرى الحياة .
5. العمل بصدق يجعل لك معاونين .






المتخصصون في الكتاب الجامعي الأكاديمي العربي والأجنبي
دار زهران للنشر والتوزيع
تلفاكس : 0096265331289 ، ص.ب : 1170 عمان - الرمز البريدي : 11941 الأردن
Email: zahran.publishers@gmail.com www.darzahran.net